

**IMPLEMENTASI WAKALAH *BIL UJRAH* PADA PRODUK
TAKAFULINK SALAM DITINJAU MENURUT
EKONOMI ISLAM
(Studi Kasus di PT. Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE.Sy)



CICILIA PUTRI ARDILA

NIM. 10825003605

PROGRAM S1

JURUSAN EKONOMI ISLAM

FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM

UNIVERSITAS ISLAM NEGRI

SULTAN SYARIF KASIM RIAU

2013

ABSTRAK

Asuransi Syariah dalam perkembangannya kini telah banyak mengalami kemajuan, terutama dalam hal produk yang ditawarkan. Dilihat dalam hal penggunaan akad kini juga telah beragam, tidak hanya menggunakan sistem *mudharabah*, tetapi juga ada produk yang menggunakan akad *wakalah bil ujarah*. Pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru, salah satu produk yang menggunakan akad *wakalah bil ujarah* yaitu produk Takafulink Salam yang merupakan salah satu produk yang mengandung unsur investasi (tabungan). Pada produk Takafulink Salam ini nasabah bebas memilih sendiri jenis investasi yang mereka inginkan, dan segala resiko yang terjadi akibat pemilihan investasi menjadi tanggung jawab dari nasabah. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana implementasi *wakalah bil ujarah* pada produk Takafulink Salam di PT. Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru serta bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap implementasi *wakalah bil ujarah* pada produk Takafulink Salam di PT. Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru.

Subjek dalam penelitian ini adalah Pimpinan dan Staff PT. Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru. Sedangkan objek dalam penelitian ini adalah produk Takafulink Salam pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru. Adapun populasi dalam penelitian ini adalah Peserta Polis Asuransi Takaful Keluarga produk Takafulink Salam pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru sebanyak 252 peserta dan pimpinan serta karyawan PT. Asuransi Takaful Keluarga yang berjumlah 11 orang. Maka dari jumlah 252 peserta polis tersebut dijadikan sebagai populasi, dan 10% darinya yaitu sebanyak 26 orang dijadikan sebagai sample. Karena peserta Takafulink Salam terdiri dari berbagai latar belakang ekonomi, pendidikan, dan jumlah premi yang berbeda maka penulis akan memilih beberapa orang peserta dengan memperhatikan latar belakang pendidikan, pekerjaan, dan besarnya premi maka metode pengambilan sampel yang digunakan adalah *Purposive Sampling*. Teknik pengumpulan data dengan observasi, wawancara, angket dan dokumentasi. Adapun data dari penelitian ini

terdiri dari data primer dan data sekunder yang kemudian dianalisis dengan metode analisa kualitatif .

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan maka dapat disimpulkan bahwa implementasi *wakalah bil ujah* pada produk Takafulink Salam di PT.Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru telah sesuai dengan konsep yang ada pada fatwa No: 52/DSN-MUI/III/2006 baik dilihat dari penetapan objek maupun pengambilan biaya. Namun, dalam proses terjadinya akad antara peserta Takafulink Salam dengan PT.Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru terdapat unsur ketidaktahuan (*jahalah*), yang mana dalam hal ini ada sebagian peserta yang kurang tahu maksud dan tujuan dari akad *wakalah bil ujah* pada produk Takafulink Salam di PT.Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru. Kondisi ketidaktahuan peserta mengenai maksud akad *wakalah bil ujah* menurut Ekonomi Islam hukumnya dimaafkan karena ketidaktahuan peserta tersebut pada dasarnya bukan dalam hal ketidaktahuan mengenai ketentuan perjanjian, namun terletak pada ketidaktahuan karena istilah *wakalah bil ujah* adalah hal yang baru bagi mereka. Dan ketidaktahuan sebagian peserta ini ke dalam *jahalah yasirah* (*jahalah* ringan yang tidak menimbulkan persengketaan). Namun demikian, kondisi ketidaktahuan ini tidak boleh dibiarkan terus menerus, karena sebagai muslim hendaklah menyempurnakan segala perbuatan dengan ilmu yang sempurna.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL	viii
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Batasan Masalah	7
C. Rumusan Masalah	7
D. Tujuan Penelitian Dan Manfaat Penelitian.....	7
E. Metode Penelitian	8
F. Sistematika Penulisan.....	11
 BAB II GAMBARAN UMUM PT.ASURANSI TAKAFUL KELUARGA PEKANBARU	
A. Sejarah Berdirinya PT.Asuransi Takakaful Keluarga	13
B. Visi dan Misi	14
C. Produk-produk PT.Asuransi Takaful Keluarga.....	15
D. Struktur Organisasi PT.Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru	16
 BAB III TINJAUAN TEORI	
A. Asuransi	27
B. Wakalah.....	35
C. Ujrah	42
D. Wakalah bil Ujrah.....	45

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Implementasi <i>Wakalah bil Ujah</i> Pada Produk Takafulink Salam di PT.Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru	50
B. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Implementasi <i>Wakalah bil Ujah</i> Pada Produk Takafulink Salam di PT.Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru.....	65

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	72
B. Saran	73

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

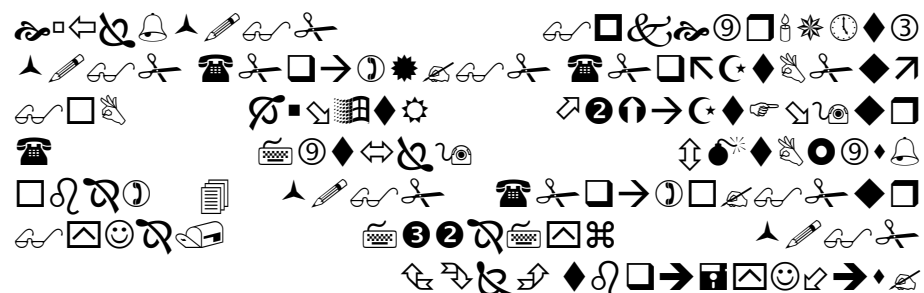
Tabel IV. 1	Alasan Nasabah Menjadi Peserta Takafulink Salam.....	56
Tabel IV. 2	Tanggapan Nasabah Apakah PT.ATK Telah Menjelaskan Semua Ketentuan Akad dan Produk Takafulink Salam	57
Tabel IV. 3	Tanggapan Nasabah Apakah Sebelum Menandatangani Perjanjian Telah Memahami Isinya.....	58
Tabel IV. 4	Tanggapan Nasabah Terhadap Kenyamanan Pelayanan Yang Diberikan PT.ATK	59
Tabel IV. 5	Pengetahuan Nasabah Tentang Manfaat yang Didapat dari Takafulink Salam.....	51
Tabel IV. 6	Tanggapan Nasabah Terhadap Keuntungan/manfaat yang Dirasakan Sebagai Peserta Takafulink Salam	64
Tabel IV. 7	Pengetahuan Nasabah Terhadap Penggunaan Akad <i>Wakalah Bil Ujrah</i> pada Produk Takafulink Salam.....	64
Tabel IV. 8	Pengetahuan Nasabah Terhadap Akad <i>Wakalah bil Ujrah</i>	65

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Islam merupakan agama yang *syumul* (menyeluruh) yaitu mencakup seluruh segi kehidupan manusia, baik ritual (ibadah) maupun sosial (muamalah). Ibadah diperlukan untuk menjaga ketaatan dan keharmonisan hubungan manusia dengan sang khalik. Adapun muamalah diturunkan sebagai aturan main manusia dalam kehidupan sosial. Kehidupan sosial ini meliputi aturan dalam bertetangga, tolong menolong, jual beli, hutang piutang, kerjasama, dan lain sebagainya.

Allah SWT dalam Al-Quran memerintahkan kepada hamba-Nya untuk senantiasa mempersiapkan diri untuk hari esok (akhirat). Karena dalam kehidupan ini tidak ada seorangpun yang dapat meramalkan apa yang akan terjadi di masa yang akan datang. Oleh karenanya untuk meminimalisir terjadinya resiko¹ di masa akan datang, manusia memilih menabung dan/atau berasuransi². Allah SWT berfirman:

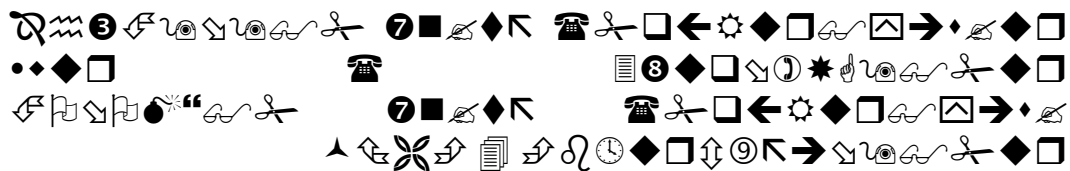


¹ Resiko dapat didefinisikan sebagai perubahan atau perbedaan hasil yang tidak diharapkan. Lihat Tariqullah Khan dan Habib Ahmed, *Manajemen Resiko Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), h.9

² Secara umum konsep asuransi merupakan persiapan yang dibuat oleh sekelompok orang yang masing-masing menghadapi kerugian yang kecil sebagai suatu yang tidak dapat diduga. Apabila kerugian itu menimpa salah seorang dari mereka yang menjadi anggota perkumpulan itu, maka kerugian itu akan ditanggung bersama oleh mereka. Lihat Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: EKONISIA, 2007), Ed. Kedua, Cet. Ke-4, h.112

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah dibuatnya untuk hari esok (masa depan). Dan bertakwalah kepada Allah sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan." (Q.S Al-Hasyr:18)

Di samping memerintahkan manusia untuk mempersiapkan hari esok, Allah SWT juga memerintahkan manusia untuk saling tolong menolong dalam kebajikan dan takwa. Perintah ini tergambar dalam Al-Quran surat Al-Maidah ayat 2 :



Artinya: "Dan tolong menolonglah kamu dalam menngerjakan kebajikan dan takwa, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan"

Firman Allah dalam Surat Al-Hasyr: 18 dan Surat Al-Maidah: 2 di atas menunjukkan bahwa dalam kehidupan ini pentingnya mempersiapkan diri untuk hari esok dan pentingnya hidup saling menanggung antar sesama. Dengan berasuransi sesuai syariah itu berarti mengamalkan perintah Allah pada Surat Al-Hasyr: 18 dan Surat Al-Maidah : 2.

Al-Quran mengajarkan dalam peristiwa mimpi Raja Mesir yang kemudian ditafsirkan oleh Nabi Yusuf dengan sangat akurat, sebagai suatu perencanaan negara dalam menghadapi krisis pangan tujuh tahun mendatang. Muhammad Syakir Sula mengatakan bahwa kisah Nabi Yusuf tersebut merupakan contoh penerapan asuransi pada masa itu, yang semuanya

tergambar dalam Surat Yusuf : 46-49 yang menjadi landasan dibolehkannya praktik asuransi syariah.³

Seorang Guru Besar Universitas Kairo, Prof. Dr. Muhammad Yusuf Musa mengemukakan bahwa asuransi bagaimanapun bentuknya merupakan koperasi yang saling menguntungkan masyarakat. Ia mengemukakan bahwa sepanjang dilakukan bersih dari riba, maka asuransi hukumnya boleh. Di samping itu, Prof. Mustafa Ahmad az-Zarqa, Guru Besar Universitas Syiria dan cukup produktif dalam menulis seputar Ekonomi Islam berpendapat jika ada di antara anggota asuransi sebelum preminya selesai diangsur, dia mengalami cacat tetap total karena kecelakaan atau meninggal dunia, maka kepadanya dibayar penuh oleh perusahaan asuransi sebesar uang yang telah diperjanjikan. Asuransi yang semacam ini tidak mengandung tipuan bagi kedua belah pihak, karena itu hukum syara' membolehkan.⁴

Dewasa ini asuransi syariah menunjukkan perkembangan yang cukup baik. Baik dari segi jumlah aset, maupun perkembangan dari segi produk-produk yang ditawarkan.⁵ Perkembangan asuransi syariah selain mengembangkan praktik tolong menolong melalui dana *tabarru* juga

³ Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General) Konsep dan Sistem Operasional*, (Jakarta: Gema Insani, 2004), h.87

⁴ *Ibid.*, h.72 & 75

⁵ <http://agenasuransiku.wordpress.com/2009/07/13/sejarah-asuransi-syariah/>

memasukkan unsur investasi (khususnya pada asuransi jiwa) baik dengan akad bagi hasil (*mudharabah*)⁶ maupun *fee* (*wakalah bil ujah*)⁷.

PT. Asuransi Takaful Keluarga (ATK)⁸ Pekanbaru merupakan asuransi berbasis syariah⁹, yang mana memiliki program Takafulink Salam yaitu produk dari PT. ATK untuk perorangan atau individu yang ditujukan bagi mereka yang ingin mendapat perlindungan jiwa dan kesehatan sekaligus berinvestasi pada instrumen pasar uang dan pasar modal syariah dengan sistem akad *wakalah bil ujah*. Akad *Wakalah bil Ujah* adalah perjanjian antara nasabah dan pihak asuransi yang mana pihak asuransi mewakili nasabah dalam hal mengelola dananya, dalam perjanjian ini nasabah sepakat akan memberikan ujah (*fee*) kepada pihak asuransi sesuai atas jasanya mengelola dana nasabah.¹⁰

Pada produk Takafulink Salam tersebut calon nasabah bebas memilih jenis pengalokasian dana/premi yang mereka setorkan. Jenis investasi terbagi empat, yaitu istiqomah, mizan, ahsan, alia. Istiqomah yaitu alokasi jenis investasi pada 80% efek pendapatan tetap syariah dan 20% instrumen pasar uang syariah. Mizan yaitu alokasi jenis investasi pada 50%-70% efek

⁶Mudharabah yaitu kontrak bagi hasil antara pemilik modal yakni pemegang polis, dan pengusaha yakni perusahaan takaful dengan rasio yang telah ditentukan. Lihat. Abdul Aziz, *Manajemen Investasi Syariah*, (Jakarta: ALFABETA, 2010), Cet. Ke-1, h.195

⁷ *Wakalah bil Ujah* yaitu pemberian kuasa dari peserta kepada perusahaan asuransi untuk mengelola dana peserta dengan pemberian *ujrah* (*fee*). Lihat. Andri Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2010), Cet. Ke-2, h.276

⁸ Untuk selanjutnya digunakan singkatan ATK

⁹ Prinsip dasar asuransi syariah adalah mengajak kepada setiap peserta untuk saling menjalin sesama peserta terhadap sesuatu yang meringankan terhadap bencana yang menimpa mereka (*sharing of risk*). Lihat Abdullah Amrin, *Meraih Berkah Melalui Asuransi Syariah*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2011), Cet. Ke-1, h.35

¹⁰ Husnita, Takaful Agency Director, wawancara, Pekanbaru, 17 Februari 2012

pendapatan tetap syariah, 20%-40% saham syariah, dan 20% instrumen pasar uang syariah. Ahsan yaitu alokasi jenis investasi pada 20%-40% efek pendapatan tetap syariah, 50%-70% saham syariah, dan 20% instrumen pasar uang syariah. Sedangkan alia yaitu alokasi jenis investasi pada 80% saham syariah dan 20% instrumen pasar uang syariah. Dari empat jenis investasi yang ada tersebut, peserta dapat dengan leluasa memilih jenis investasi apa saja yang mereka inginkan, istiqomah, mizan, ahsan, alia atau kombinasi dari keempat jenis tersebut. Karena pada produk ini calon nasabah bebas memilih investasi dan akad yang digunakan adalah *wakalah bil ujah* maka segala resiko investasi ditanggung oleh nasabah.

Produk Takafulink Salam ini merupakan salah satu produk unggulan di PT.ATK Pekanbaru. Saat ini jumlah peserta Takafulink Salam sudah mencapai 252 peserta. Sayuti salah seorang peserta Takafulink Salam menuturkan bahwa semenjak menjadi peserta Takafulink Salam beliau merasa lebih tentram karena mendapat perlindungan asuransi jiwa dan kesehatan. Selain itu dana yang beliau investasikan dalam bentuk premi sudah berkembang.¹¹ Begitu juga dengan Bapak Wardi peserta Takafulink Salam lainnya juga merasakan manfaat dari keikutsertaanya pada asuransi Takafulink Salam. Walaupun baru beberapa bulan mengikuti program ini, beliau mengungkapkan bahwa dengan digunakannya *akad wakalah bil ujah*

¹¹ Sayuti, Peserta Takafulink Salam, *wawancara*, Pekanbaru, 16 Februari 2012

pada produk ini membuat beliau bisa dengan mudah ikut asuransi, tanpa melalui proses yang panjang.¹²

Dari hasil survei awal dan melihat mekanisme produk Takafulink Salam tersebut, penulis melihat bahwa produk ini sebenarnya bisa menggunakan akad *mudharabah* atau *mudharabah musyarakah*, karena premi yang disetorkan nantinya diinvestasikan yang dari investasi tersebut akan diperoleh keuntungan yang bisa dibagi hasilkan antara PT.ATK dengan nasabah. Namun di sini, sebagaimana yang telah digambarkan di atas bahwa PT.ATK memilih akad *wakalah bil ujrah* sebagai dasar perjanjian, bukan akad *mudharabah* ataupun *mudharabah musyarakah*. Pada fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 52/DSN-MUI/III/2006 tentang akad *wakalah bil ujrah* pada asuransi syari'ah dan reasuransi syari'ah memang telah disebutkan bahwa akad *wakalah bil ujrah* dapat digunakan pada kegiatan pengelolaan dana, namun permasalahannya adalah apakah implementasi *wakalah bil ujrah* pada produk Takafulink Salam ini sudah sesuai dengan konsep dan syaria'at islam atau belum, serta penerapannya di lapangan terutama dalam hal pengambilan *ujrah* apakah telah sesuai dengan konsep pada fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 52/DSN-MUI/III/2006.

Oleh karena itu penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut alasan PT.ATK memilih *wakalah bil ujrah* sebagai akad pada produk Takafulink Salam dan apakah implementasi akad tersebut sudah sesuai dengan konsep yang ada. Sehingga penulis tertarik untuk mengangkatnya ke dalam sebuah

¹² Wardi, Peserta Takafulink Salam, *wawancara*, Pekanbaru, 16 Februari 2012

tulisan yang berjudul “**Implementasi *Wakalah Bil Ujah* Pada Produk Takafulink Salam Ditinjau Menurut Ekonomi Islam (Studi Kasus di PT.Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru)**”

B. Batasan Masalah

Supaya penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari topik yang dipermasalahkan, maka penulis membatasi penelitian ini pada implementasi *wakalah bil ujah* pada produk Takafulink Salam ditinjau menurut Ekonomi Islam (Studi Kasus di PT.Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru)

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan judul di atas, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana implementasi *wakalah bil ujah* pada produk Takafulink Salam di PT. Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru ?
2. Bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap *wakalah bil ujah* pada produk Takafulink Salam di PT. Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru ?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui bagaimana implementasi *wakalah bil ujah* pada produk Takafulink Salam di PT. Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru .

- b. Untuk mengetahui bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap *wakalah bil ujah* pada produk Takafulink Salam di PT. Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru.

2. Manfaat Penelitian

- a. Menerapkan dan mengembangkan disiplin ilmu yang didapatkan di perguruan tinggi, sekaligus mengaplikasikannya.
- b. Sebagai sarana untuk memperdalam wawasan mengenai PT. Asuransi Takaful Keluarga, khususnya produk Takafulink Salam yang merupakan salah satu sarana berinvestasi secara syariah dengan mendapatkan perlindungan asuransi jiwa dan kesehatan.
- c. Sebagai salah satu syarat bagi penulis untuk menyelesaikan perkuliaan program strata satu (S1) jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

E. Metode Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru jalan Tuanku Tambusai no 132 E. Hal ini dilakukan karena Produk Takafulink Salam pada PT. Asuransi Takaful Keluarga merupakan produk unggulan, dan para peserta yang memilih produk Takafulink Salam tersebut mempunyai latar belakang ekonomi yang beragam, sehingga dengan ini akan memudahkan penulis dalam meneliti dan menganalisa manfaat dan keuntungan yang didapat peserta produk Takafulink Salam.

2. Subjek dan Objek

Subjek dalam penelitian ini adalah Pimpinan dan Staff PT.Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru. Sedangkan objek dalam penelitian ini adalah produk Takafulink Salam pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru.

3. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah Peserta Polis Asuransi Takaful Keluarga produk Takafulink Salam pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru sebanyak 252 peserta dan pimpinan serta karyawan PT. Asuransi Takaful Keluarga yang berjumlah 11 orang. Maka dari jumlah 252 peserta polis tersebut dijadikan sebagai populasi, dan 10% darinya yaitu sebanyak 26 orang dijadikan sebagai sample. Karena peserta Takafulink Salam terdiri dari berbagai latar belakang ekonomi, pendidikan, dan jumlah premi yang berbeda maka penulis akan memilih beberapa orang peserta dengan memperhatikan latar belakang pendidikan, pekerjaan, dan besarnya premi maka metode pengambilan sampel yang digunakan adalah *Purposive Sampling*,

4. Sumber Data

Dalam penelitian ini data yang diperoleh terdiri dari :

- a. Data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari interview kepada pimpinan dan karyawan PT. Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru.
- b. Data sekunder yaitu data yang diperoleh dalam bentuk dokumen, laporan dan arsip-arsip juga bersumber dari buku-buku yang berhubungan dengan pembahasan penelitian.

5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini diperoleh melalui cara dan tahapan sebagai berikut:

- a. Observasi yaitu mengamati secara langsung ke lapangan untuk mendapatkan gambaran secara nyata tentang kegiatan-kegiatan yang dilakukan PT.Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru terkait Implementasi *Wakalah Bil Ujrah* pada Produk Takafulink Salam.
- b. Wawancara yaitu mengadakan wawancara secara mendalam dan terarah dalam masalah yang akan diteliti kepada pimpinan dan karyawan PT. Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru.
- c. Angket yaitu cara pengumpulan data dengan membuat pertanyaan yang berhubungan dengan Implementasi *Wakalah Bil Ujrah* pada Produk Takafulink Salam.
- d. Studi Pustaka yaitu penulis mengambil data yang bersumber dari buku-buku yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Penulis juga mengumpulkan dokumen-dokumen dari PT.Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru yang bersangkutan untuk melengkapi data-data yang penulis perlukan.

6. Analisa Data

Analisa data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah analisa kualitatif yaitu analisa dengan mengelompokkan data-data berdasarkan kategori-kategori atas dasar persamaan jenis dari data-data yang ada,

kemudian data tersebut diuraikan sedemikian rupa sehingga diperoleh gambaran yang utuh tentang masalah yang akan diteliti.

7. Metode Penulisan

- a. Deduktif yaitu menggunakan kaedah umum yang berhubungan dengan tulisan ini kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan secara khusus.
- b. Induktif yaitu menggunakan kaedah khusus yang berhubungan dengan tulisan ini kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan secara umum.
- c. Deskriptif yaitu mengemukakan data-data dan keterangan yang diperoleh kemudian data tersebut dianalisa.

F. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan pembaca dalam memahami isi dari tulisan ini, maka penulis memaparkan sistematika penulisan sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi uraian tentang latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN ASURANSI TAKAFUL

Dalam bab ini penulisan memaparkan tentang sejarah berdirinya PT. Asuransi Takaful Keluarga, Visi dan Misi Asuransi Takaful, produk Asuransi Takaful, dan struktur organisasi Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru.

BAB III : TINJAUAN TEORITIS

Dalam bab ini penulis memaparkan tentang pengertian asuransi dan dasar hukumnya, sejarah asuransi, pengertian *wakalah*, dasar hukum *wakalah*, rukun dan syarat *wakalah*, pengertian *ujrah*, dasar hukum *ujrah*, rukun dan syarat *ujrah*, serta pengertian *wakalah bil ujrah*, dasar hukum *wakalah bil ujrah*, dan aplikasi *wakalah bil ujrah*.

BAB IV : HASIL PENELITIAN

Pada bab ini penulis menguraikan konsep *wakalah bil ujrah* menurut para ulama dan berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional serta implementasi *wakalah bil ujrah* pada produk Takafulink Salam di PT. Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru , dan membahas tinjauan Ekonomi Islam terhadap implementasi *wakalah bil ujrah* pada produk Takafulink Salam di PT. Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini merupakan bab terakhir yang mana penulis akan mengambil kesimpulan dan memberikan saran-saran yang mungkin bermanfaat bagi semua pihak dalam menghadapi ketidakpastian atau resiko.

BAB II

GAMBARAN UMUM

PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA PEKANBARU

A. Sejarah Berdirinya PT.Asuransi Takaful Keluarga

Pada tanggal 27 Juli 1993 telah dibentuk tim pembentuk Asuransi Takaful Keluarga Indonesia (TEPATI). Tim adalah perwakilan dari Yayasan Abadi Bangsa, Bank Muamalat Indonesia dan Asuransi Jiwa Tugu Mandiri. Tim ini juga mengikutsertakan beberapa pejabat dari Departemen Keuangan RI. Selain itu untuk memudahkan koordinasi antara pemarkasa dengan pemerintah, keterlibatan unsur Depkeu dimaksudkan agar sejak awal mereka memberi dukungan kepada usaha besar ini.¹

Asumsi Bank Muamalat Indonesia membutuhkan lembaga Asuransi yang sesuai dengan Syariah, baik dalam rangka mendukung permodalan maupun untuk memberikan kepercayaan kepada nasabah. Sejak awal berdiri, Bank Muamalat Indonesia memang tidak punya alternatif lain kecuali mengambil Asuransi Konvensional.

Sebagai langkah awal, lima orang anggota TEPATI melakukan studi banding ke Malaysia pada tanggal 7-10 September 1993. Malaysia merupakan negara ASEAN pertama yang mempratekkan asuransi berdasarkan prinsip Syariah yakni sejak Agustus 1985. Di Malaysia Asuransi Syariah dikelola oleh Takaful Malaysia.

Setelah melakukan berbagai persiapan, termasuk sebuah seminar nasional di hotel Indonesia akhirnya berdirilah PT.Syarikat Takaful Indonesia

¹ Tim TR & D Development, *Modul Pengetahuan Dasar Takaful*, (Jakarta: PT. Asuransi Takaful Keluarga, 2005), Cet. Ke-1, h.3

(PT.STI) sebagai *Holding Company* pada tanggal 24 februari 1994. Tugas *Holding Company* selanjutnya adalah untuk modal ventura, pengadaan dan sebagainya. Fungsi utama dari PT. Syarikat Takaful Indonesia (PT. STI) mendirikan dua anak perusahaan yaitu PT. Asuransi Takaful Keluarga dan PT. Asuransi Takaful Umum.

PT. Asuransi Takaful Keluarga diresmikan pada tanggal 25 Agustus 1994, dengan modal disetor sebesar Rp. 5 Milyar. Izin operasionalnya keluar pada tanggal 4 Agustus 1994 melalui SK. Menkeu No. Kep-385/KMK.071/1994. Menkeu Mar'ie Muhammad sendiri yang meresmikan berdirinya PT. ATK di Puri Syahid Jaya Jakarta, yang mana pemegang saham terbanyak dipegang oleh PT. Syarikat Takaful Indonesia sebesar 99,94% dan sebesar 0,06% dipegang oleh koperasi karyawan Takaful. Sedangkan Dewan Komisaris terdiri dari komisaris utama yaitu Dato'Mohd Fadzli Yusof dan komisarisnya, Wiwin P.Soedjtito, M. Harris, Wan Zamri wan Ismail. Dewan direksi terdiri dari direktur utama yaitu Agus Haryadi dan Direkturnya M. Aminuddin Ismail.

B. Visi dan Misi Asuransi Takaful

1. Visi Takaful

- Menjadi Role Model Bisnis Syariah di Indonesia dengan Profesional, Amanah dan Memberikan Manfaat bagi Masyarakat.

2. Misi Takaful

- Menjadikan Asuransi Takaful Keluarga sebagai Perusahaan Asuransi Jiwa Terbaik di Indonesia.

- Menjadikan Sumber Daya Manusia sebagai salah satu aset bagi pertumbuhan perusahaan.
- Memberikan pelayanan yang terbaik dengan dukungan teknologi.

C. Produk-produk Asuransi Takaful Keluarga

Produk-produk PT.ATK yaitu:

a. Takaful Dana Pendidikan

Yaitu produk PT.ATK untuk perorangan atau individu yang ditujukan bagi orang tua (proteksi) yang merencanakan dana pendidikan untuk putra-putrinya sampai sarjana dalam mata uang Rupiah atau US Dollar.

b. Takafulink Salam

Yaitu program investasi dan proteksi yang memberikan manfaat berupa santunan (manfaat takaful) kepada yang berhak apabila peserta mengalami musibah sebagaimana yang telah diakadkan dalam kontrak dan serta manfaat berupa kesempatan memilih investasi untuk pengembangan dananya.

c. Takaful Kesehatan Individu

Yaitu diperuntukkan bagi perorangan yang bermaksud menyediakan dana santunan rawat inap dan operasi bila peserta sakit dalam masa perjanjian.

d. Takaful Kecelakaan Diri Individu

Yaitu diperuntukkan bagi perorangan yang bermaksud menyediakan dana santunan untuk ahli waris bila peserta mengalami musibah kematian karena kecelakaan dalam masa perjanjian.

e. Takaful Al-Khairat Individu

Yaitu diperuntukkan bagi perorangan yang bermaksud menyediakan dana santunan untuk ahli waris bila peserta mengalami musibah kematian dalam masa perjanjian.

D. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi mempengaruhi perilaku individu dan kelompok yang ada dalam suatu organisasi, yang mana struktur organisasi merupakan ciri-ciri organisasi yang dapat dipakai untuk mengendalikan atau membedakan bagian-bagian di dalam organisasi. Struktur organisasi akan memudahkan perusahaan untuk mencapai tujuannya karena di dalam organisasi akan terdapat rentang kendali *division of labor* dan departementasi yang jelas.

Struktur organisasi yang jelas akan memuat uraian-uraian tugas serta tanggung jawab dari setiap orang yang berada di dalam organisasi. Hal ini sangat membantu agar pelaksanaan tugas-tugas dapat berjalan dengan baik dan benar sehingga perusahaan dapat menghadapi persaingan dengan perusahaan sejenis serta dalam usaha meningkatkan penjualan, produksi maupun mutu pelayanan kepada konsumen.

Berikut ini penulis menyajikan struktur organisasi dari PT.ATK Pekanbaru.

1. Sales Support

- KAPP : Uswatun Hasanah
- SAO : Beni Suzanto
- GS : Syafwan

2. BAO : Wirdaningsih

Jebby Cahyutu

3. TAD

Pekanbaru 1 : Irawati

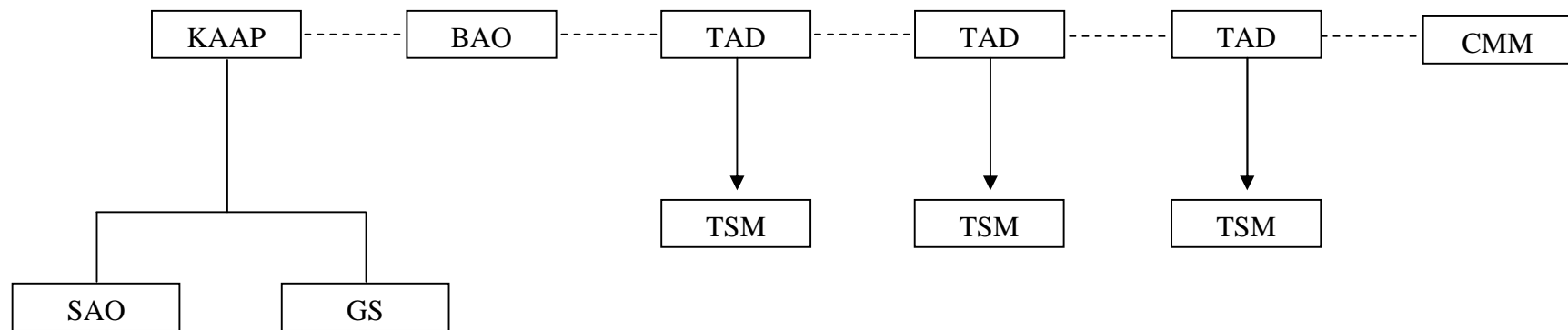
Pekanbaru 2 : Nila Fitria

Pekanbaru 3 : Husnita

4. CMM : Dewi Hartati

Untuk lebih jelasnya struktur organisasi yang terdapat pada PT. Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru dapat dilihat pada gambar berikut:

STRUKTUR ORGANISASI
PT. ASURANSI TAKAFUL KELUARGA PEKANBARU



Keterangan:

KAPP : Kepala Administrasi & Pelayanan Kantor
SAO : Sales Administrasi Operator
GS : General Support
BAO : Bancassurance Officer
TAD : Takaful Agency Directur
CMM : Corporate Marketing Manager

Adapun tugas dan wewenang serta tanggung jawab pada struktur organisasi di atas adalah sebagai berikut :

1. KAPP (Kepala Administrasi dan Pelayanan Kantor)

a. Tanggung Jawab KAPP antara lain:²

1. Terselenggaranya operasional kantor sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
2. Terpeliharanya asset kantor pemasaran.
3. Terselenggaranya fungsi pelayanan kepada peserta dan calon peserta sesuai sasaran mutu operasional kantor.
4. Melakukan koordinasi dengan SAO (Staff Administration Operation) dalam rangka mendukung pencapaian target kantor pemasaran.
5. Terlaksananya sistem dan prosedur identifikasi nasabah serta transaksi yang mencurigakan.

b. Tugas-tugas pokok KAPP³

- a) Terselenggaranya Operasional Kantor Sesuai dengan Ketentuan yang berlaku.
 1. Menerima aplikasi dan memastikan kelengkapan data.
 2. Menidaklanjuti data yang masih tunda (aplikasi dan data peserta)
 3. Melakukan verifikasi aplikasi dan verifikasi data peserta individu dan kumpulan.

² File *Job Description* KAPP

³*Ibid.*,

4. Melakukan kontrol proses dan progres penerbitan dan pemulihan polis.
5. Memastikan kesesuaian perhitungan nilai unit, NAB, rider polis Takafulink yang telah tercetak dengan berkas aplikasi/ilustrasi.
6. Melakukan registrasi pengajuan agen
7. Mencetak surat pemulihan, menerima polis, meregristrasi dan mengontrolisasi pengajuan pemulihan sebelum formulir pengajuan pemulihan tersebut dikirim ke kantor pusat.
8. Menerima penngajuan klaim dan memastikan kelengkapan data.
9. Melakukan otorisasi persetujuan klaim.
10. Melakukan kontrol proses, progres klaim dan menindaklanjuti data yang masih tunda.
11. Melakukan investigasi klaim atas permintaan kantor pusat.
12. Menerima premi pertama dan lanjutan secara tunai.
13. Mencetak kwitansi titipan premi dan kwitansi premi lanjutan.
14. Menginput penerimaan premi
15. Melakukan validasi pada kwitansi premi.
16. Merekap inputan PDP ke form PDP dan mengirimkan ke data kontrol setiap bulan.
17. Mengotorisasi penarikan dana droping dan pengeluaran biaya operasional.

18. Melakukan kontrol proses dan progres penerimaan premi serta pembayaran klaim dan memonitor saldo kas bank pemasaran.
 19. Melaporkan saldo kas dan bank setiap akhir bulan ke data kontrol.
 20. Melakukan koordinasi dengan data kontrol untuk menindaklanjuti permasalahan pembayaran premi.
 21. Melakukan rekonsiliasi piutang premi dengan BAO.
 22. Melaksanakan pelayanan kepada peserta dan calon peserta.
 23. Melakukan input pengaduan komplain dan melakukan koordinasi dengan pihak terkait.
 24. Melakukan prosedur kontingensi pada saat SAO berhalangan.
- b) Terpeliharanya asset kantor
1. Memastikan terselenggaranya administrasi inventaris kantor
 2. Memastikan terselenggaranya keamanan, kebersihan, kerapian dan ketertiban kantor.
 3. Memastikan tersedianya surat izin operasional kantor.
 4. Memastikan terselenggaranya administrasi pemakaian barang cetakan.
 5. Memastikan terselenggara filling dokumen
- c) Memastikan terselenggaranya penagihan premi lanjutan
1. Melakukan kontrol penagihan premi lanjutan baik individu maupun kumpulan
 2. Melakukan kontrol outstanding premi dan proses klaim

d) Terlaksanannya sistem dan prosedur identifikasi nasabah serta transaksi yang mencurigakan

1. Melakukan update data dan profil nasabah
2. Membuat laporan transaksi yang mencurigakan dan melaporkan kepada BAO dan data kontrol.

c. Wewenang KAPP yaitu :⁴

1. Memberdayakan dan melakukan penilaian SDM di bawah koordinasinya.
2. Membubuhkan paraf atau tanda tangan dalam dokumen yang terkait dengan kegiatan operasional kantor sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
3. Menyetujui klaim individu non resiko sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
4. Memiliki akses atas kotak kasir yang digunakan untuk menyimpan uang yang diterima terkait dengan transaksi yang dilakukan oleh kantor dengan pihak yang peserta ataupun yang lainnya.
5. Memiliki akses atas modul keuangan SMART sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

2. SAO (Staff Administration Operation)

a. Tanggung jawab SAO antara lain:⁵

1. Terselenggaranya operasional di kantor sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

⁴*Ibid.*,

⁵File *Job Description* BAO

2. Terpeliharanya asset kantor.
 3. Melakukan koordinasi dengan KAPP dalam rangka mendukung pencapaian sasaran mutu operational kantor.
 4. Bertanggung jawab terhadap blanko polis, kwitansi, sertifikat dan kartu peserta.
 5. Terpeliharanya dokumentasi transaksi.
- b. Tugas Pokok SAO antara lain:⁶
- a) Terselenggaranya operasional kantor sesuai dengan ketentuan yang berlaku, yaitu:
 1. Melakukan registrasi dan input aplikasi peserta.
 2. Melakukan edit data aplikasi dan data peserta yang telah diinput.
 3. Melakukan registrasi polis.
 4. Mencetak polis beserta lampirannya.
 5. Mencetak kwitansi, sertifikat, dan kartu peserta kumpulan.
 6. Membuat berita acara untuk setiap polis beserta dokumen pendukung yang akan dikirim ke peserta.
 7. Melakukan pencatatan distribusi blanko aplikasi, polis, sertifikat, dan kartu peserta.
 8. Mengirimkan aplikasi asli, copy polis individu dan lampiran ke kantor pusat.
 9. Mengirimkan aplikasi asli kumpulan dan kelengkapannya ke Kantor Pusat.

⁶*Ibid.*,

10. Mengirimkan persetujuan klaim beserta klaim dokumen pendukungnya ke kantor, mencetak surat medical, penambahan tabarru', serta menyampaikan kepada agen.
 11. Melakukan input tanggal tanda terima polis.
 12. Melakukan input penerimaan dan pengeluaran kartu fullprotek.
 13. Melakukan registrasi dan input pengajuan klaim.
 14. Membuat pengajuan anggaran rutin dan non rutin.
 15. Membuat dan mengirimkan formulir CIT.
 16. Mengambil rekening koran di Bank.
 17. Mengirim dokumen keuangan yang dilengkapi dengan bukti kwitansi dan bukti keuangan lainnya yang sah kepada data kontrol pusat.
 18. Mengarsipkan dokumen-dokumen terkait dengan penerbitan polis, pengajuan klaim dan transaksi keuangan.
 19. Melakukan input pengaduan peserta.
 20. Menjalankan prosedur kontigensi saat KAPP berhalangan.
- b) Terpeliharanya asset kantor
1. Memelihara optimalisasi dari fungsi asset
 2. Mengirimkan laporan aktiva tetap terakhir setiap bulan kepada data kontrol.
 3. Memastikan terselenggaranya administrasi pemakaian barang cetakan.
 4. Memastikan terselenggaranya filling dokumen.

- c) Terselenggaranya Operasional Inkaso di Kantor
1. Mencetak daftar peserta jatuh tempo dan memberikannya kepada kolektor.
 2. Menginput dan mencetak daftar pengembalian kwitansi kolektor baik status lunas maupun tidak lunas.
 3. Mengarsipkan dokumen-dokumen inkaso.
 4. Mengajukan permintaan barang cetakan.
- c. Wewenang BAO antara lain :⁷
1. Menerima uang pembayaran premi dari peserta dan agen
 2. Mendistribusikan kwitansi premi lanjutan dan kwitansi premi titipan kepada peserta kolektor dan agen.
 3. Melakukan pembayaran sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
 4. Memiliki akses atas kotak kasir yang digunakan untuk menyimpan uang yang diterima terkait dengan transaksi yang dilakukan oleh perusahaan.
 5. Memiliki akses atas modul SMART sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
 6. Memeriksa kesesuaian berkas aplikasi data peserta dengan standar proses yang berlaku.
 7. Melakukan koordinasi dengan fungsi terkait dalam hal pelayanan peserta.

⁷*Ibid.*,

3. GS (General Support)⁸

1. Menjaga kebersihan kantor serta barang-barang dalam kantor dengan membersihkannya secara rutin.
2. Menginventarisir peralatan kantor.
3. Membeli barang kebutuhan rutin kantoryang tidak dapat diperoleh dari kantor pusat.
4. Membantu tugas administrasi seperti :
 - a. Mengambil rekening koran ke Bank.
 - b. Melakukan administrasi pengiriman dari/dan ke kantor pusat pemasaran (via kurir atau diantar langsung) yang berkaitan dengan tugas kantor.
 - c. Memfotocopy dokumen yang berkaitan dengan tugas kantor.

⁸File *Job Description* GS

BAB III TINJAUAN TEORITIS

A. Asuransi

1. Pengertian Asuransi

Istilah asuransi dalam perkembangannya di Indonesia berasal dari kata Belanda *assurantie* yang kemudian menjadi “asuransi” dalam bahasa Indonesia. Namun, istilah *assurantie* itu sendiri sebenarnya bukanlah istilah asli bahasa Belanda akan tetapi, berasal dari bahasa Latin, yaitu *assecurare* yang berarti “meyakinkan orang”. Kata ini kemudian dikenal dalam bahasa Perancis sebagai *assurance*. Demikian pula istilah *assuradeur* yang berarti “penanggung” dan *geassureerde* yang berarti “tertanggung” keduanya berasal dari perbendaharaan bahasa Belanda. Sedangkan dalam bahasa Belanda istilah “pertanggungan” dapat diterjemahkan menjadi *insurance* dan *assurance*. Kedua istilah ini sebenarnya memiliki pengertian yang berbeda, *insurance* mengandung arti menanggung segala sesuatu yang mungkin terjadi. Sedangkan *assurance* berarti menanggung sesuatu yang pasti terjadi. Istilah *assurance* lebih lanjut dikaitkan dengan pertanggungan yang berkaitan dengan masalah jiwa seseorang.¹

Banyak pendapat mengenai pengertian asuransi. Dalam pasal 1 UU No 2 tahun 1992 tentang usaha perasuransian, asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih dengan mana pihak penanggung, mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi untuk

¹ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), Ed. pertama, Cet. Ke-1, h. 243

tertanggung karena kerugian kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan ada di antara tertanggung, yang timbul dari sesuatu peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberikan sesuatu pembayaran yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan.²

Dalam Ensikolopedi Indonesia disebutkan bahwa asuransi ialah jaminan atau pertanggungan yang diberikan oleh penanggung (biasanya kantor asuransi) kepada yang tertanggung untuk resiko kerugian sebagai yang ditetapkan dalam perjanjian (polis) bila terjadi kebakaran, kecurian, kerusakan dan sebagainya ataupun mengenai kehilangan jiwa (kematian) atau kecelakaan lainnya, dengan yang tertanggung membayar premi sebanyak yang ditentukan kepada penanggung tiap-tiap bulan.³

Dalam Islam asuransi dikenal dengan istilah *ta'min*, *takaful* atau *tadhamun*. “Men-*ta'min*-kan” sesuatu artinya seseorang membayar atau menyerahkan uang cicilan agar ia dan ahli waris mendapatkan sejumlah uang sebagaimana yang telah disepakati, atau untuk mendapatkan ganti terhadap hartanya yang hilang, ikatan seseorang mempertanggungkan atau mengasuransikan hidupnya, rumahnya atau mobilnya.⁴

Dalam Ensikolopedi Hukum Islam disebutkan asuransi (*at-ta'min*) adalah transaksi perjanjian antara dua pihak, pihak yang satu berkewajiban

² Warkum Sumitro, *Asas-asas perbankan Islam dan Lembaga-lembaga terkait (BMUI & Takaful)*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada,1996), Cet. Ke-1, h.165-166

³ M.Ali Hasan, *Masail Fiqhiyah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada,2003), Ed.Revisi, Cet.ke-4, h.95

⁴ Muhammad Syakir Sula,*Op.Cit.*, h.28

membayar iuran dan pihak yang lain berkewajiban memberikan jaminan sepenuhnya kepada pembayar iuran jika terjadi sesuatu yang menimpa pihak pertama sesuai perjanjian yang dibuat.⁵

Menurut Muhaimin Iqbal yang dimaksud dengan asuransi syariah : suatu pengaturan pengelolaan resiko yang memenuhi ketentuan syariah, tolong menolong secara mutual yang melibatkan peserta dan operator syariah yang berasal dari ketentuan-ketentuan di dalam al-Qur'an (firman Allah yang disampaikan kepada nabi Muhammad SAW) dan Al-Sunnah (teladan dari kehidupan nabi Muhammad SAW).⁶

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) dalam fatwanya tentang pedoman umum asuransi syariah, menyebutkan asuransi syariah (*ta'mun, takaful, tadammun*) adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong di antara sejumlah orang/pihak melalui investasi dalam bentuk aset dan atau *tabarru'* yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad atau (perikatan) yang sesuai dengan syariah.⁷

Berdasarkan hasil rapat pleno Dewan Syariah Nasional MUI pada hari senin 15 Muharram 1422/ 9 April 2001 M di Jakarta sebagaimana dikutip oleh Huzaimah Tahido Yanggo menyebutkan asuransi syariah adalah usaha kerjasama saling melindungi dan tolong menolong, di antara sejumlah orang

⁵ Ensikolopedi Hukum Islam, *Ed.* Abdul Aziz Dahlan, *et.al.*, Alih bahasa oleh Ahmad Thib Raya, *et.al.*, (Jakarta: PT.Ichtiar Baru Van Hoeve, 2000), Cet. Ke-4, Jilid 1, h.38

⁶ Muhaimin Iqbal, *Asuransi Umum Syariah dan Pratik*, (Jakarta : Gema Insani, 2006), h.2

⁷ Fatwa Dewan Syariah Nasional No.21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah

dalam menghadapi sejumlah resiko melalui perjanjian yang sesuai dengan syariah.⁸

Selain itu, asuransi juga sesungguhnya bisa disebut *al-istihad*, artinya permohonan perjanjian, karena para nasabah asuransi islam pada dasarnya dan dalam prakteknya adalah mengajukan permohonan untuk saling menjamin di antara sesama anggota dengan melalui perantara asuransi. Hanya saja kata ini (*al-istihad*) hampir-hampir tidak pernah dikenal (digunakan) di kalangan masyarakat asuransi islam sekalipun.⁹

Dari semua bentuk kata dan pengertian tersebut bahwa maksud dan tujuan dari kata itu adalah sama. Jadi yang dimaksud dengan asuransi islam adalah asuransi yang sumber hukum, akad, jaminan (resiko), pengelolaan dana, investasi, kepemilikan, dan lain sebagainya berdasarkan atas nilai dan prinsip syariah. Dari definisi- definisi yang telah disebutkan di atas juga tampak bahwa asuransi syariah bersifat saling melindungi dan tolong menolong disebut dengan *ta'awun*, yaitu prinsip hidup saling melindungi dan tolong menolong atas dasar ukhuwah islamiyah antara anggota peserta asuransi syariah dalam menghadapi malapetaka (resiko). Oleh sebab itu, premi pada asuransi syariah adalah sejumlah dana yang dibayarkan oleh peserta yang terdiri atas dana tabungan, biaya, dan *tabarru'*. Dana tabungan adalah dana titipan dari peserta asuransi syariah dan akan mendapat alokasi bagi hasil (*Al-Mudharabah*) dari

⁸ Huzaimah Tahido Yanggo, *Masail Fiqhiyah Kajian Islam Kontemporer*, (Bandung: Angkasa, 2005), Ed.Revisi, Cet.Ke-1, h.14-15

⁹ Nurul Huda dan Muhammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: Kencana, 2010), h.154-155

pendapatan investasi bersih yang diperoleh setiap tahun. Dana tabungan serta alokasi bagi hasil akan dikembalikan/ diserahkan kepada para peserta apabila peserta yang bersangkutan mengajukan klaim, baik klaim berupa tunai, maupun klaim manfaat asuransi, sedangkan *tabarru'* adalah derma/dana kebajikan yang diberikan oleh para peserta asuransi yang sewaktu-waktu akan digunakan untuk membayar klaim atau manfaat asuransi.

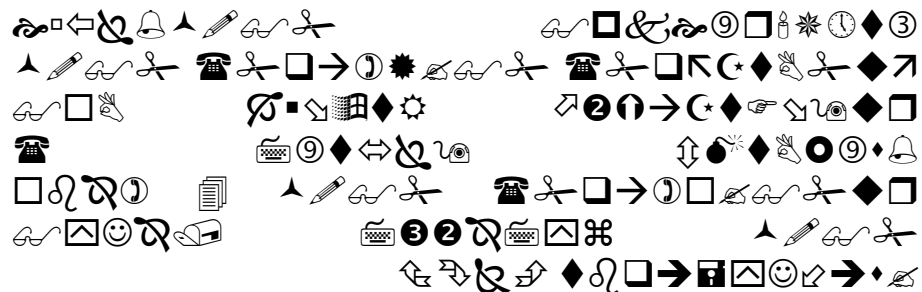
2. Dasar Hukum Asuransi Syariah

a. Al-Qur'an

Apabila dilihat sepintas keseluruhan ayat al-Qur'an, tidak terdapat satu ayatpun yang menyebutkan istilah asuransi seperti yang kita kenal saat ini. Namun demikian, walaupun tidak menyebutkan secara tegas, terdapat ayat yang menjelaskan tentang konsep asuransi dan yang memiliki muatan nilai-nilai dasar yang ada dalam praktek asuransi. Di antara ayat-ayat al-Qur'an tersebut antara lain :

1) Perintah untuk mempersiapkan masa depan

Q.S Al-Hasyr: 18



Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, bertaqwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat). Dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui yang kamu kerjakan.”

حَاجَّتْهُ ، وَمَنْ فَرَّجَ عَنْ مُسْلِمٍ كُرْبَةً فَرَّجَ اللَّهُ عَنْهُ كُرْبَةً مِنْ كُرْبَاتِ يَوْمِ الْقِيَامَةِ ، وَمَنْ
سَتَرَ مُسْلِمًا سَتَرَهُ اللَّهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ.

Artinya:

Menceritakan kepada kami Yahya Ibnu Bukair, menceritakan kepada kami oleh Allais dari ‘Uqail dari Ibnu Syihabin sesungguhnya menceritakan kepadanya Abdullah bin Umar Radhi allahu anhumma mengabarkan kepadanya bahwa Rasulullah bersabda, “Seorang muslim adalah saudara bagi muslim lainnya. Dia tidak menzaliminya dan tidak membiarkannya dizalimi orang lain. Barangsiapa memenuhi kebutuhan saudaranya, maka Allah memenuhi kebutuhannya. Barangsiapa meringankan kesulitan seorang muslim, maka pada hari kiamat Allah akan meringankan kesulitannya. Dan barangsiapa menutupi (aib) saudaranya, maka Allah akan menutupi aibnya di hari kiamat” (HR.Bukhari)¹⁰

c. Ijtihad

1) Fatwa Sahabat

Praktik sahabat berkenaan dengan pembayaran hukuman (ganti rugi) pernah dilaksanakan oleh khalifah kedua, Umar bin Khattab. Beliau berkata :

“Orang-orang yang namanya tercantum dalam diwan tersebut berhak menerima bantuan dari satu sama lain dan harus menyumbang untuk pembayaran hukuman (ganti rugi) atas pembunuhan (tidak disengaja) yang dilakukan oleh seorang anggota masyarakat mereka”.

Umarlah orang yang pertama kali mengeluarkan perintah untuk menyiapkan daftar secara profesional per wilayah, dan orang-orang yang terdaftar diwajibkan saling menanggung beban.¹¹

¹⁰ Jami’u Shahih Bukhari, (Kairo :Darrus Syu’ub, 1987), Cet.Ke-1, jilid 3,h.168

¹¹ Wirnyaningsih,dkk. *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana Prenada Media,2005), h.194

2) Ijma'

Para sahabat telah melakukan kesepakatan dalam hal *aqilah* yang dilakukan oleh Khalifah Umar bin Khattab. Adanya *ijma'* atau kesepakatan ini tampak dengan tidak adanya sahabat lain yang menentang pelaksanaan *aqilah* ini. *Aqilah* adalah iuran darah yang dilakukan oleh keluarga dari pihak laki-laki (*asabah*) dari si pembunuh (orang yang menyebabkan kematian orang lain secara tidak sewenang-wenang). Dalam hal ini, kelompoklah yang menanggung pembayarannya karena si pembunuh merupakan anggota dari kelompok tersebut. Dengan tidak adanya sahabat yang menentang khalifah Umar, dapat disimpulkan bahwa telah mendapat *ijma'* di kalangan sahabat Nabi SAW mengenai persoalan ini.¹²

3) Qiyas

Yang dimaksud dengan *qiyas* adalah metode ijtihad dengan jalan menyamakan hukum suatu hal yang tidak terdapat ketentuannya di dalam al-Qur'an dan al-sunnah/al-hadits karena persamaan *illat* (penyebab atau alasannya). Dalam kitab Fathul Bari sebagaimana yang dikutip oleh Wirdyaningsih disebutkan bahwa dengan datangnya Islam sistem *aqilah* diterima Rasulullah SAW menjadi bagian dari hukum Islam. Ide pokok dari *aqilah* adalah suku Arab zaman dahulu harus siap untuk melakukan kontribusi finansial atas nama si pembunuh untuk membayar kontribusi keuangan ini sama dengan

¹²*Ibid.*,

pembayaran premi pada praktik asuransi syariah saat ini. Jadi, jika dibandingkan permasalahan asuransi syariah yang ada pada saat ini dapat di-*qiyas*-kan dengan sistem *aqilah* yang telah diterima di masa Rasulullah.¹³

B. Wakalah

1. Pengertian Wakalah

Wakalah berarti perlindungan (*al-hifzh*), pencukupan (*al-kifayah*), tanggungan (*al-dhamah*), atau pendelegasian (*al-tafwidh*), yang diartikan juga dengan memberikan kuasa atau mewakilkan. Adapun menurut istilah syar'i ialah seseorang mengangkat orang lain sebagai pengganti dirinya, secara mutlak ataupun secara terikat.¹⁴ Adapula pengertian-pengertian lain dari *Wakalah* yaitu:¹⁵

- a. *Wakalah* atau wikalah yang berarti penyerahan, pendelegasian, atau pemberian mandat.
- b. *Wakalah* adalah pelimpahan kekuasaan oleh seseorang sebagai pihak pertama kepada orang lain sebagai pihak kedua dalam hal-hal yang diwakilkan (dalam hal ini pihak kedua) hanya melaksanakan sesuatu sebatas kuasa atau wewenang yang diberikan oleh pihak pertama, namun apabila kuasa itu telah dilaksanakan sesuai yang disyaratkan, maka semua

¹³ *Ibid.*, h.195. Lihat Ibnu Hajar al asqalani, *Fathu Bari*, (Beirut: Darul Ma'rifah, 1379), juz 12, Ed.Revisi, h.246

¹⁴ Abdul Azhim bin Badawi al-Khalafi, alih bahasa Ma'ruf Abdul Jalil, *Al-Wajiz*, (Jakarta: Pustaka as-Sunnah, 2006), Cet.Ke-1, h.731

¹⁵ <http://viewislam.wordpress.com/2009/04/16/konsep-akad-wakalah-dalam-fiqh-muamalah/>

resiko dan tanggung jawab atas dilaksanakan perintah tersebut sepenuhnya menjadi pihak pertama atau pemberi kuasa.

2. Dasar Hukum *Wakalah*

a) Al-Qur'an

Di dalam al-qur'an terdapat beberapa ayat yang dapat dijadikan dasar dibolehkannya praktek *wakalah* yaitu:

Q.S Al-Kahfi: 19



Artinya :

“...Maka suruhlah salah seorang di antara kamu pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini...”

b) Al-Hadis

Di antara hadis yang menjadi dasar dibolehkannya *wakalah* yaitu:

عَنْ أَبِي حُمَيْدٍ السَّاعِدِيِّ ، رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ ، قَالَ اسْتَعْمَلَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى
اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ رَجُلًا مِنَ الْأَسَدِ عَلَى صَدَقَاتِ بَنِي سُلَيْمٍ يُدْعَى ابْنُ اللَّتْبِيَّةِ
فَلَمَّا جَاءَ حَاسِبُهُ.

Artinya:

“Diriwayatkan dari Abu Humaid al-Sa’adi r.a, ia berkata: Rasulullah saw mengangkat seorang laki-laki dari suku Asd bernama Yud’a Ibn Lutbiyah

sebagai amil (petugas) untuk menarik zakat dari Bani Sulaim, ketika pulang (dari tugas tersebut), Rasulullah memeriksanya” (H.R Bukhari)¹⁶

c) Ijma’

Para ulama pun bersepakat dengan ijma’ atas diperbolehkannya *wakalah*. Mereka bahkan ada yang cenderung mensunahkannya dengan alasan bahwa hal tersebut termasuk jenis *ta’awun* atau tolong-menolong atas dasar kebaikan dan taqwa. Tolong-menolong diserukan oleh Al-Qur’an dan disunahkan oleh Rasulullah.

3. Rukun dan Syarat *Wakalah*

Rukun dan syarat *wakalah* yaitu :

1. Yang mewakilkan (*muwakkil*), syarat-syarat bagi yang mewakilkan adalah bahwa yang mewakilkan adalah pemilik barang atau di bawah kekuasaannya dapat bertindak terhadap harta tersebut, jika yang mewakilkan bukan pemilik atau pengampu, maka *wakalah* tersebut batal.¹⁷
2. Yang mewakili (*wakiil*), wakil haruslah orang yang berakal. Dengan demikian, orang gila, stres, atau anak kecil yang belum *mumayyiz* tidak boleh menjadi wakil. Tetapi, menurut mazhab Hanafi, anak kecil yang *mumayyiz* boleh menjadi wakil, karena tindakkannya dalam urusan duniawi sudah seperti orang yang baligh. Dan Umar bin

¹⁶Muhammad Ibn Ismail al Bukhari, *Shahih Bukhari*, (Bairut: Darul Fikr, 1995), jilid 1, h.322

¹⁷ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2002), Cet.Ke-1, h.234

Ummu Salamah yang saat itu belum baligh menikahkan ibunya dengan Rasulullah saw.¹⁸

3. Sesuatu yang diwakilkan (*muwakkal fiih*), syarat-syarat sesuatu yang diwakilkan ialah :¹⁹
 - a. Menerima penggantian, maksudnya boleh diwakilkan pada orang lain untuk mengerjakannya, maka tidak sah mewakilkan untuk mengerjakan shalat, puasa, dan membaca ayat Al-Qur'an, karena hal ini tidak bisa diwakilkan.
 - b. Dimiliki oleh yang berwakil ketika ia berwakil itu, maka batal mewakilkan sesuatu yang akan dibeli.
 - c. Diketahui dengan jelas, maka batal mewakilkan sesuatu yang masih samar, seperti seseorang berkata: "Aku jadikan engkau sebagai wakilku untuk mewakilkan salah seorang anakku".
4. *Shighat* yaitu lafaz mewakilkan. Adapun *shighat* akad maka bisa menggunakan setiap lafal (kata) yang menunjukkan pemberian kuasa dari salah satu pihak (*muwakkil*) dan tidak ada penolakan dari pihak lainnya (*wakiil*). Pemberian kuasa tersebut bisa dengan cara lisan, tulisan, dan utusan. Wakil tidak disyaratkan harus menyatakan *qabul* (terima, melainkan cukup dengan tidak ada penolakan untuk menjadi wakil. Juga tidak disyaratkan ia (*wakiil*) harus mengetahui tentang

¹⁸ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, alih bahasa oleh Asep Sobari, *et.al*, (Jakarta: Al-I'tishom, 2008), Jilid 3, h. 399

¹⁹ Hendi Suhendi, *Op.Cit.*, h. 235

wakalah tersebut. Demikian pula tidak disyaratkan pelaksanaannya harus kontan.²⁰

Dalam akad *wakalah* ini hendaknya apa saja yang diwakilkan dan ketentuannya haruslah diketahui dengan jelas oleh kedua pihak, sehingga tidak terjadi *al-jahalah* dalam akad tersebut. *Jahalah* menurut bahasa berasal dari *jahiltu asy-syai'* (saya tidak tahu suatu hal) lawan dari *'alimtu* (saya mengetahuinya). Dan *jahalah* adalah melakukan suatu perbuatan tanpa ilmu. Adapun *jahalah* menurut istilah, para fuqaha menggunakan kata *jahalah* baik untuk manusia yang tidak diketahui keyakinannya, perkataannya, ataupun perbuatannya, juga mereka menggunakan kata *jahalah* pada aspek-aspek lain di luar manusia seperti barang dagangan dan lain-lain. Sehingga sesuatu yang *majhul*, mereka mensifatinya dengan *jahalah*. *Jahalah* itu ada tiga tingkatan:

- 1) *Jahalah tammah*, yaitu *jahalah* sempurna yang mana dari *jahalah* ini dapat mengakibatkan persengketaan. *Jahalah* ini menjadikan akad tidak sah, karena diantara syarat sah akad adalah agar objek akad itu *ma'lum* (diketahui) dengan pengetahuan yang meniadakan persengketaan.
- 2) *Jahalah yasirah*, yaitu *jahalah* ringan yang tidak mengakibatkan persengketaan. *Jahalah* seperti ini dibolehkan dan akad dengan adanya *jahalah* ini juga sah, seperti *jahalah* pondasi rumah dan lain-lain.

²⁰ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2010), Cet. Ke-1, h.430

- 3) *Jahalah mutawassithah*, yaitu *jahalah* antara *tammah* dan *yasirah*. Para fuqaha berbeda pendapat dalam *jahalah* ini. Sebagian mereka menganggap bahwa hukumnya sama dengan *jahalah tammah*. Namun sebagian yang lain menganggapnya sama dengan *jahalah yasirah*. Setiap *jahalah* yang bisa mengakibatkan persengketaan berarti merusak akad. Seperti seseorang yang menjual seekor kambing yang tidak tertentu dari segerombolan kambing yang ada. Maka pihak penjual, kadang ingin memberikan kambing yang kualitasnya jelek dengan alasan tidak adanya *ta'yin* (penentuan barang). Pihak pembeli juga kadang ingin mengambil kambing yang kualitasnya bagus dengan alasan yang sama, maka akad seperti ini menjadi rusak (*fasad*) menurut ulama Hanafiyah.

Gambaran *jahalah tammah* itu ada empat:

- 1) *Jahalah* yang berkaitan dengan objek akad, seperti seseorang yang membeli seekor sapi dengan syarat sapi tersebut menghasilkan susu sekian liter, maka syarat tersebut mengandung *gharar* dan *jahalah*, hingga syarat tersebut tidak berlaku dan dianggap rusak.
- 2) *Jahalah* dalam hal waktu, karena dalam jual beli disyaratkan agar waktunya jelas diketahui, dan jika waktunya tidak diketahui (*majhul*) maka rusaklah jual beli tersebut, seperti ketika bertiupnya angin, turun hujan, waktu datangnya fulan, waktu panen, waktu datangnya para jemaah haji, dan lain sebagainya.

- 3) *Jahalah* dalam hal harga, karena jual beli dengan harga yang tidak jelas (*majhul*) adalah *fasid*. Misalnya pihak pembeli berkata, aku beli barang ini dari anda dengan harga seperti orang-orang membelinya, maka jual beli tersebut *fasid*.
- 4) *Jahalah* dalam hal jaminan barang atau seseorang, seperti jika pihak penjual mensyaratkan pada pihak pembeli agar mendatangkan seorang penjamin (*kafil*), padahal *kafil* tersebut tidak ada di tempat berlangsungnya akad, maka akad tersebut rusak (*fasid*), karena dia tidak tahu apakah *kafil* tersebut mau memberikan jaminan atau tidak, juga karena bolehnya akad ini berkaitan dengan adanya persetujuan *kafil* untuk memberikan *kafalah*, ketika persetujuan *kafil* itu menjadi syarat padahal *kafil* tersebut tidak ada di lokasi akad, maka akad itupun tidak dibolehkan. Dan jika pihak penjual mensyaratkan pada pihak pembeli agar menyerahkan barang jaminan, jika barang jaminannya *majhul*, maka akad itu pun *fasid*, karena diterimanya akad tersebut berkaitan dengan barang jaminan, dan jika akad itu harus diketahui, maka yang berkaitan dengan akad (barang jaminan) juga harus diketahui.²¹

4. Berakhirnya akad *wakalah*

²¹ Al-Jaziri, *Fiqih ala mazahab al-Arbaah*, (Maktaba syamilah : tt), juz.3. hal.78. Lihat juga http://myrayhan.blogspot.com/2012/01/cacat-cacat-akad-uyub-al-aqdi_19.html

Menurut Sayyid Sabiq sebagaimana yang dikutip oleh Abdul Rahman Ghazaly, transaksi *wakalah* dinyatakan berakhir atau tidak dapat dilanjutkan dikarenakan oleh salah satu sebab di bawah ini:²²

1. Matinya salah seorang dari yang berakad.
2. Bila salah satunya gila.
3. Pekerjaan yang dimaksud dihentikan.
4. Keputusan oleh *muwakkil* terhadap *wakiil*, meskipun *wakiil* tidak mengetahui (menurut Syafi'i dan Hambali) tetapi menurut Hanafi *wakiil* wajib tahu sebelum ia tahu maka tindakannya seperti sebelum keputusan.
5. *Wakiil* memutuskan sendiri. Menurut Hanafi tidak perlu *muwakkil* mengetahui.
6. Keluarnya orang yang mewakilkan (*muwakkil*) dari status kepemilikan.

C. *Ujrah*

1. Pengertian *Ujrah*

Upah dalam Islam masuk pada bab *ijarah* sebagaimana perjanjian kerja. Menurut Hasbi Ash-Shiddiqie sebagaimana yang dikutip oleh Hendi Suhendi *ijarah* ialah akad yang objeknya ialah penukaran manfaat untuk masa tertentu, yaitu kepemilikan manfaat dengan imbalan, sama dengan menjual manfaat.²³ Sedangkan *ujrah* menurut bahasa berarti “upah” atau “ganti” atau “imbalan”, karena itu lafaz *ujrah* mempunyai pengertian umum yang meliputi upah atas pemanfaatan suatu benda atau imbalan

²² Abdul Rahman Ghazaly, *et.al*, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2010), Ed. Pertama, Cet. Ke-1, h. 190

²³ Hendi Suhendi, *Op. Cit.*, h. 115

suatu kegiatan atau upah karena melakukan suatu kegiatan.²⁴ Dari pengertian di atas dapat dipahami bahwa *ijarah* lebih tertuju pada sewa-menyewa barang, sedangkan *ujrah*²⁵ lebih tertuju kepada sewa-menyewa tenaga kerja/jasa dengan imbalan upah.

2. Landasan Hukum *Ujrah*

Berdasarkan dalil Q.S Ath-Thalaq : 6



Artinya: "...Jika mereka menyusukan anak-anakmu untukmu, maka berilah upahnya..."

Berdasarkan hadis Nabi SAW

يَزِيدُ زُرَيْعُ
عَلَيْهِمَا

Artinya:

"Diceritakan dari Musaddad, diceritakan dari Yazid bin Zuraiin dari Kholid dari Ikrimah dari Ibnu Abbas r.a berkata:"Bahwasanya Rasulullah SAW pernah berbekam kemudian beliau memberikan kepada tukang bekam tersebut upahnya"²⁶

3. Rukun dan Syarat *Ujrah*

Adapun rukun-rukun dan syarat *ujrah* adalah sebagai berikut:²⁷

²⁴Helmi Karim, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1997), h. 29

²⁵Untuk selanjutnya penulis hanya akan menggunakan istilah *ujrah*, karena dalam pembahasan selanjutnya berhubungan dengan pemberian upah atas suatu pekerjaan, bukan sewa-menyewa

²⁶ Imam Bukhari, Shahih Al Bukhari Bihasiyat Al Imam Al Sindi, (Beirut,Lebanon, Darul Al Kotob Al Ilmiyah,edisi 4;2008), h.36.

²⁷Hendi Suhendi, *Op. Cit.*,h.117-118

- a. *Mu'jir* dan *musta'jir*, yaitu orang yang melakukan akad sewa-menyewa atau upah-mengupah, *mu'jir* adalah yang memberikan upah dan yang menyewakan, *musta'jir* adalah orang yang menerima upah untuk melakukan sesuatu dan yang menyewa sesuatu. Disyaratkan pada *mu'jir* dan *musta'jir* adalah baligh, berakal, cakap melakukan *tasharruf* (mengendalikan harta) dan saling meridhai. Bagi orang yang berakad juga disyaratkan mengetahui manfaat barang yang akan diakadkan dengan sempurna, sehingga dapat menghindari terjadinya perselisihan.
- b. *Shighat* ijab qabul antara *mu'jir* dan *musta'jir*
- c. *Ujrah*, disyaratkan diketahui jumlahnya oleh kedua belah pihak, baik dalam sewa-menyewa maupun dalam upah-mengupah.
- d. Barang yang disewakan atau sesuatu yang dikerjakan dalam upah-mengupah, disyaratkan pada barang yang disewakan dengan beberapa syarat:
 1. Hendaklah barang yang menjadi objek akad sewa-menyewa dan upah-mengupah dapat dimanfaatkan kegunaannya.
 2. Hendaklah benda yang menjadi objek sewa-menyewa dan upah-mengupah dapat diserahkan kepada penyewa dan pekerja berikut kegunaannya (khusus dalam sewa-menyewa)
 3. Manfaat dari benda yang disewa adalah perkara yang mubah (boleh) menurut syara' bukan hal yang dilarang (diharamkan)
 4. Benda yang disewakan disyaratkan kekal '*ain* (zat) nya hingga waktu yang ditentukan menurut perjanjian akad.

4. Waktu Penerimaan Upah (*ujrah*)

Upah berhak diterima karena hal-hal berikut ini.

1. Setelah pekerjaan selesai dilaksanakan berdasarkan hadits yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah bahwa Rasulullah SAW bersabda yang

عَلَيْهِ : الْأَجِيرَ

يَجِفَ عَرَفُهُ

Artinya:

Dari Ibnu Umar, ia berkata telah bersabda Rasulullah SAW “berikanlah kepada buruh upahnya sebelum keringatnya kering”²⁸

2. Ketika manfaat sudah didapatkan. Apabila ijarah atas sebuah barang yang rusak sebelum dimanfaatkan dan belum berselang sedikitpun waktu sewa, maka akad sewa menjadi batal.
3. Penggunaan sewa sangat memungkinkan. Yaitu apabila telah berlaku waktu di mana sangat dimungkinkan terwujud manfaat dalam rentang waktu tersebut, walaupun waktu sewa belum terpenuhi secara keseluruhan.
4. Apabila upah di bayar di muka, atau terjadi kesepakatan semua pihak yang bertransaksi untuk mempercepat pembayaran upah.

D. *Wakalah bil ujrah*

Wakalah bil ujrah adalah pelimpahan kekuasaan oleh seseorang sebagai pihak pertama kepada orang lain sebagai pihak kedua dalam hal-

²⁸ Abi Abdillah Muhammad Ibn Yazid, Sunan Ibn Majjah, (Beirut : Dar Al Fikr, 2000), h.709

hal yang diwakilkan (dalam hal ini pihak kedua) hanya melaksanakan sesuatu sebatas kuasa atau wewenang yang diberikan oleh pihak pertama, dan atas jasanya melakukan tugas tersebut pihak kedua berhak mendapat upah/*ujrah*.²⁹

Dasar dibolehkannya *wakalah bil ujrah* yaitu berdasarkan hadis:

عَنْ بُسْرِ بْنِ سَعِيدٍ عَنِ ابْنِ السَّاعِدِيِّ الْمَالِكِيِّ أَنَّهُ قَالَ اسْتَعْمَلَنِي عُمَرُ بْنُ الْخَطَّابِ - رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ - عَلَى الصَّدَقَةِ فَلَمَّا فَرَغْتُ مِنْهَا وَأَدَّيْتُهَا إِلَيْهِ أَمَرَ لِي بِعُمَالَةٍ فَقُلْتُ إِنَّمَا عَمِلْتُ لِلَّهِ وَأَجْرِي عَلَى اللَّهِ. فَقَالَ خُذْ مَا أُعْطِيتَ فَإِنِّي عَمِلْتُ عَلَى عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - فَعَمَلَنِي فَقُلْتُ مِثْلَ قَوْلِكَ فَقَالَ لِي رَسُولُ اللَّهِ - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - « إِذَا أُعْطِيتَ شَيْئًا مِنْ غَيْرِ أَنْ تَسْأَلَ فَكُلْ وَتَصَدَّقْ ».

Artinya:

“Diriwayatkan dari Busr bin Sa’id bahwa Ibn Sa’diy al-Maliki berkata : Umar mempekerjakan saya untuk mengambil sedekah (zakat). Setelah selesai dan sesudah saya menyerahkan zakat kepadanya, Umar memerintahkan saya diberi imbalan (*fee*). Saya berkata: saya bekerja hanya karena Allah. Umar menjawab: ambillah apa yang kamu beri, saya pernah bekerja (seperti kamu) pada masa Rasul, lalu beliau memberiku imbalan, sayapun berkata seperti apa yang kamu katakan. Kemudian rasul bersabda kepada saya: apabila kamu diberi sesuatu tanpa kamu minta, makanlah (terimalah) dan bersedekahlah. (Muttafaq ‘alaih)³⁰

Bila akad *wakalah bil ujrah* tersebut diaplikasikan ke dalam bentuk asuransi, maka *wakalah bil ujrah* yaitu pemberian kuasa dari peserta kepada perusahaan asuransi untuk mengelola dana peserta dengan pemberian *ujrah* (*fee*). Dalam kontrak peserta menyetujui kontribusinya dijadikan *tabarru’* dan

²⁹ Fatwa Dewan Syariah Nasional No.52/DSN-MUI/III/2006 Tentang Akad Wakalah bil Ujrah pada Asuransi Syariah dan Reasuransi Syariah

³⁰ Al-Syaukani, *Nail al-Authar*, (Kairo: Dar al-Hadis,2000), jilid.4, h.527

digunakan untuk membantu peserta lain yang tertimpa musibah dalam bentuk hibah. Tercantum pula persetujuan kontribusi yang dimasukkan dapat diinvestasikan dan dikelola sesuai prinsip syariah, persetujuan pembayaran klaim/ manfaat asuransi, provisi dan cadangan sesuai pedoman dan kebijakan otoritas. Persetujuan membayar biaya *wakalah bil ujah (fee)*. Pada akhir tahun fiskal memberikan persetujuan operator menerima intensif sekian % (persen) apabila ada kelebihan pendapatan dari pengeluaran yang telah disepakati, dan sisanya sekian % (persen) dicadangkan untuk distribusi antara peserta sesuai kontrak.³¹

Di samping itu harus ada ijab dalam bentuk proposal dan kabul dalam bentuk akseptasi. Proposal atau ijab merupakan niat yang dinyatakan oleh pemilik resiko untuk berbagi resiko dengan pemilik resiko lainnya yang dikelola oleh asuransi syariah dan kesanggupannya untuk melakukan tanggung jawab tertentu, seperti membayar kontribusi dan mengikuti ketentuan perjanjian atau akad asuransi syariahnya. Sedangkan ijab biasanya dibuat dalam bentuk dokumentasi formulir standar yang diisi dan ditandatangani oleh peserta asuransi yang di dalamnya memuat pernyataan ijab.³²

Dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No.52/DSN-MUI/III/2006 Tentang Akad *Wakalah bil Ujah* pada Asuransi Syariah dan Reasuransi Syariah disebutkan ketentuan-ketentuannya, berupa, pertama tentang ketentuan umum, bahwa yang dimaksud dengan asuransi adalah asuransi jiwa, asuransi kerugian dan reasuransi syariah, peserta adalah peserta asuransi

³¹ Andri Soemitra, *Op.Cit.*, h.276

³² *Ibid.*,

(pemegang polis) atau perusahaan asuransi dalam reasuransi syariah. Kedua tentang ketentuan hukum, bahwa *wakalah bil ujah* boleh dilakukan antara perusahaan asuransi dengan peserta, *wakalah bil ujah* adalah pemberian kuasa dari peserta kepada perusahaan asuransi untuk mengelola dana peserta dengan imbalan *ujrah (fee)*. *Wakalah bil ujah* dapat diterapkan pada produk yang mengandung unsur tabungan (*saving*) maupun unsur *tabarru'* (*non saving*). Ketiga tentang ketentuan akad bahwa akad yang digunakan adalah akad *wakalah bil ujah* dengan objek akad meliputi: kegiatan administrasi, pengelolaan dana, pembayaran klaim, underwriting, pengelolaan portofolio, pemasaran dan investasi. Dalam akad *wakalah bil ujah* harus disebutkan sekurang-kurangnya hak dan kewajiban peserta dan perusahaan asuransi, besaran, cara dan waktu pemotongan *ujrah fee* atas premi, syarat-syarat lain yang disepakati sesuai dengan jenis asuransi yang diadakan. Keempat tentang kedudukan dan ketentuan para pihak dalam akad *wakalah bil ujah*. Dalam akad ini, perusahaan bertindak sebagai *wakil* (yang mendapat kuasa) untuk mengelola dana. Peserta (pemegang polis) sebagai individu, dalam produk *saving* dan *tabarru'*, bertindak sebagai *muwakkil* (pemberi kuasa) untuk mengelola dana. Peserta sebagai suatu badan/keompok, dalam akun *tabarru'* bertindak sebagai *muwakkil* (pemberi kuasa) untuk mengelola dana. Wakil tidak boleh mewakilkan kepada pihak lain atas kuasa yang diterimanya, kecuali atas izin *muwakkil* (pemberi kuasa). Akad *wakalah* adalah bersifat amanah (*yad amanah*) dan bukan tanggungan (*yad dhaman*) sehingga wakil tidak menanggung resiko terhadap kerugian investasi dengan

mengurangi *fee* yang telah diterimanya, kecuali karena kecerobohan atau wanprestasi. Perusahaan asuransi sebagai wakil tidak berhak memperoleh bagian dari hasil investasi, karena akad yang digunakan adalah akad *wakalah*. Kelima tentang investasi bahwa perusahaan asuransi selaku pemegang amanah wajib dilakukan sesuai dengan syariah. Dalam pengelolaan dana investasi, baik *tabarru'* maupun *saving*, dapat dilakukan dengan akad *wakalah bil ujah* dengan mengikuti ketentuan seperti di atas. Keenam tentang ketentuan penutup bahwa jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Implementasi *Wakalah Bil Ujrah* pada produk Takafulink Salam di PT.

Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru

Dalam ajaran Islam, setiap transaksi muamalah haruslah jelas akad apa yang digunakan dalam transaksi tersebut. Akad atau kontrak dalam fikih muamalah menjadi prinsip karena akan menentukan sah atau tidaknya secara syariah dalam suatu aktivitas sosial yang dilakukan oleh seseorang atau beberapa orang. Demikian pula dengan kontrak atau akad antara peserta dengan perusahaan asuransi, setiap akad yang digunakan harus disebutkan secara jelas.

Untuk mengukur implementasi akad *wakalah bil ujrah* yang digunakan produk Takafulink Salam di PT.ATK, penulis melakukan wawancara dengan pegawai PT.ATK dan beberapa orang nasabah, meneliti dokumen-dokumen yang berkaitan, dan mengajukan angket kepada nasabah tentang masalah yang berkaitan dengan implementasi *wakalah bil ujrah* pada produk Takafulink Salam di PT.ATK.

Pada PT.ATK sebagaimana juga yang biasa diterapkan oleh banyak perusahaan asuransi lainnya, setiap nasabah yang ingin menjadi peserta asuransi terlebih dahulu diharuskan mengisi dan menandatangani formulir permohonan yang telah disediakan oleh pihak asuransi. Dalam formulir tersebut ada beberapa data yang harus diisi oleh calon peserta yaitu: Nama lengkap, tanggal lahir, nomor KTP, kewarganegaraan, agama, jenis kelamin,

status pernikahan, pendidikan, tinggi dan berat badan, nama ibu kandung, alamat, data pekerjaan, serta data kesehatan. Untuk menjadi nasabah Takafulink Salam ini adalah mereka yang berumur 17-65 tahun, dan syarat yang harus dilengkapi yaitu fotokopi KTP, serta membuka rekening pada salah satu bank syariah yang menjalin kerjasama dengan PT.ATK, karena untuk produk Takafulink Salam ini sistem pembayarannya dilakukan melalui *auto-debet* rekening¹. Dalam formulir permohonan ini tercantum juga akad yang digunakan dan untuk apa saja kontribusi yang disetorkan peserta nantinya dialokasikan. Pada formulir produk Takafulink Salam di PT.ATK pada bagian akad berbunyi sebagai berikut :

a. Akad calon Pemegang Polis dengan PT.Asuransi Takaful Keluarga

Berdasarkan akad *Wakalah bil Ujrah*

- Saya memberikan amanah kepada PT.Asuransi Takaful Keluarga untuk mengelola kontribusi yang saya setorkan menjadi Dana Investasi Peserta, Dana *Tabarru'* dan *ujrah*.
- Saya memberikan amanah kepada PT.Asuransi Takaful Keluarga sesuai dengan prinsip *wakalah bil ujrah* untuk mengelola Dana *tabarru'*, mengelola kegiatan investasi Dana *Tabarru'*, kegiatan administrasi, klaim, seleksi resiko, dan pemasaran.
- Saya setuju memberikan jasa (*ujrah*) atas amanah yang dimaksud di atas kepada PT.Asuransi Takaful Keluarga sesuai ketentuan produk.

¹Husnita, Takaful Agency Director, *Wawancara*, 12 September 2012

- Saya memberikan amanah kepada PT.Asuransi Takaful Keluarga sesuai dengan prinsip *wakalah bil ujah* untuk bertindak sebagai Manager Investasi untuk melakukan transaksi investasi dari Dana Investasi peserta sesuai yang saya pilih.
- Saya setuju memberikan jasa (*ujrah*) atas pengelolaan Dana Investasi Peserta sesuai ketentuan produk.

b. Akad sesama Peserta Asuransi

Berdasarkan akad *Tabarru'* :

- Saya hibahkan sebagian dari kontribusi yang saya setorkan sebagai Dana *Tabarru'* yang besarnya sesuai ketentuan produk, untuk tujuan tolong menolong sesama peserta bila ada yang mengalami musibah.
- Saya setuju jika terdapat Surplus *underwriting* Dana *Tabarru'*, maka alokasinya adalah : sebagai cadangan Dana *Tabarru'*, dibagikan kepada peserta yang memenuhi ketentuan, dan untuk PT.Asuransi Takaful Keluarga dengan nisbah sesuai ketentuan produk.
- Jika terjadi defisit *underwriting* Dana *Tabarru'*, maka Perusahaan akan menutupi defisit tersebut dari dana pemegang saham dalam bentuk pinjaman (*qardul hasan*) dan pengembaliannya akan diperhitungkan terhadap Surplus *Underwriting* yang akan datang.

Dari keterangan di atas tampak bahwa akad yang digunakan pada produk Takafulink Salam ini adalah akad *tabarru'* dan akad *wakalah bil ujah*. Akad *tabarru'* yaitu akad yang digunakan untuk kebutuhan tolong-menolong sesama peserta asuransi, yang mana masing-masing peserta telah

mengikhlaskan sebagian kontribusi yang mereka bayarkan untuk keperluan saling menolong, dan akad *tabarru'* ini memang digunakan hampir pada seluruh produk asuransi syariah. Sedangkan akad *wakalah bil ujah* adalah salah satu bentuk akad *tijari* (komersil) antara nasabah dan PT.ATK. Berdasarkan keterangan yang diberikan oleh Bu Uswatun yang merupakan pimpinan di PT.ATK Pekanbaru, beliau mengatakan “Dipilihnya akad *wakalah bil ujah* sebagai akad pada produk Takafulink Salam ini adalah agar hasil investasi dari dana yang disetorkan peserta asuransi sepenuhnya menjadi hak peserta asuransi, dengan demikian bisa memaksimalkan keuntungan bagi peserta, selain itu, bila kita menggunakan akad yang lain seperti misalnya *mudhabarah musyarakah* maka hal ini akan sulit diterapkan. Karena pada produk Takafulink Salam ini, dana yang disetorkan oleh peserta nantinya akan diinvestasikan dalam bentuk unit *link* yang kepemilikannya langsung atas nama nasabah, jadi Takaful hanya bertugas sebagai pengelola dengan mendapatkan *ujrah (fee)*. Oleh karena itulah akad yang tepat untuk produk Takafulink Salam ini adalah akad *wakalah bil ujah*”.²

Adapun biaya (*ujrah*) yang dikeluarkan oleh peserta Takafulink Salam nantinya meliputi biaya polis, biaya *loading*, biaya pengeloan dana *tabarru'*, biaya administrasi bulanan, biaya *Top-up* (jika ada), dan biaya pengelolaan dana investasi.³

² Uswatun Hasanah, KAPP, *Wawancara*, Pekanbaru, 13 September 2012

³ Uswatun Hasanah, KAPP, *Wawancara*, Pekanbaru, 13 September 2012

Apabila ada peserta yang akan mengajukan klaim manfaat Takaful, maka syarat-syarat umumnya yaitu, peserta wajib mengajukan permohonan tertulis kepada PT.ATK serta melampirkan polis asli, fotokopi identitas, fotokopi kwitansi pembayaran kontribusi terakhir, dan pernyataan transaksi asli terakhir.

Untuk klaim meninggal dunia, dilengkapi juga dengan daftar pertanyaan untuk klaim meninggal dunia (yang disediakan oleh perusahaan), surat keterangan kematian dari kelurahan, surat keterangan dari KBRI jika meninggal dunia di luar negeri, surat keterangan dokter jika meninggal dunia dalam perawatan dokter/rumah sakit, surat keterangan dari kepolisian jika meninggal karena kecelakaan, fotokopi identitas pemegang polis atau penerima manfaat, surat keterangan ahli waris, dan surat kasa penunjukkan ahli waris.

Untuk klaim manfaat Takaful Kecelakaan diri (*Personal Accident*) dilengkapi dengan surat keterangan kepolisian tentang kecelakaan yang dialami peserta, surat keterangan dokter khusus klaim cacat tetap (disediakan oleh PT.ATK) yang diisi oleh Dokter yang merawat.

Untuk klaim manfaat Takaful Cacat Tetap Total, dilengkapi dengan surat keterangan Dokter, surat keterangan kepolisian jika cacat tetap total karena kecelakaan.

Untuk klaim manfaat Takaful Penyakit Kritis, dilengkapi dengan surat keterangan Dokter tentang diagnosa penyakit, dan laporan Dokter/Rumah Sakit tentang pembedahan/perawatan.

Apabila semua dokumen-dokumen yang dipersyaratkan telah dilengkapi, maka PT.ATK akan membayarkan klaim manfaat Takaful diperhitungkan dengan semua kewajiban pemegang polis yang tertunggak kepada PT.ATK, jika ada. Peserta akan menerima pembayaran manfaat Takaful dalam 14 hari kerja terhitung dari tanggal setelah semua dokumen diterima secara lengkap oleh PT.ATK.

Untuk klaim dana santunan rawat inap di Rumah Sakit, PT.ATK melakukan kerjasama dengan Rumah Sakit-Rumah Sakit besar di seluruh Indonesia. Peserta yang menjadi nasabah Takafulink Salam akan mendapat sejenis kartu berobat yang dapat digunakan untuk berobat ke Rumah Sakit yang telah mengadakan kerjasama dengan PT.ATK, sehingga apabila peserta menjalani rawat inap di Rumah Sakit, mereka cukup menunjukkan kartu tersebut kepada Rumah Sakit, selanjutnya pihak Rumah Sakitlah yang mengurus klaim biaya-biaya pengobatan tersebut ke PT.ATK.

Untuk mengetahui implementasi *wakalah bil ujah* pada produk Takafulink Salam di PT.ATK Pekanbaru penulis menyebarkan angket kepada peserta Takafulink Salam yang hasilnya dapat dilihat pada tabel-tabel berikut :

Tabel IV.1
Alasan Nasabah Menjadi Peserta Takafulink Salam

NO	Alternatif Jawaban	Frekuensi	%
1	Karena Agennya Ramah	9	34,62
2	Karena produknya Bagus dan menguntungkan	17	63,38
3	Karena Ikut-ikutan	-	-
Jumlah		26	100%

Sumber: Data olahan angket

Dari tabel IV.1 di atas dapat diketahui bahwa dari 26 responden, 9 orang atau 34,62% menjawab alasan mereka masuk sebagai peserta Takafulink Salam adalah karena agennya ramah, sedangkan 17 orang lainnya atau 63,38% menjawab alasan mereka masuk sebagai peserta Takafulink Salam adalah karena produknya bagus dan menguntungkan.

Tabel IV.2
Tanggapan Nasabah Apakah PT.ATK Telah Menjelaskan Semua Ketentuan
Akad dan Produk Takafulink Salam

NO	Alternatif Jawaban	Frekuensi	%
1	Ya, Sudah dijelaskan	26	100%
2	Belum dijelaskan	-	
3	Tidak Tahu	-	
Jumlah		26	100%

Sumber: Data olahan angket

Dari tabel IV.2 di atas dapat diketahui bahwa dari 26 responden, semuanya atau 100% menjawab bahwa PT.ATK telah menjelaskan semua ketentuan akad dan produk Takafulink Salam kepada mereka. Hal ini menunjukkan bahwa PT.ATK telah memberikan penjelasan kepada setiap calon nasabah, agar tidak terjadi kesalahpahaman di kemudian hari. Dalam konsep Islam pun, sebelum dua orang melaksanakan akad, harus jelas apa yang diakadkan.

Dalam hal ini, penulis mewawancarai Ibu Uswatun yang merupakan pimpinan PT.ATK Pekanbaru, beliau mengatakan bahwa “Kita memang menekankan kepada setiap karyawan ataupun agen kita agar memberikan keterangan selengkap-lengkapnyanya dan sejujur-jujurnya kepada setiap calon nasabah. Hal ini agar tidak terjadi kesalahpahaman yang berdampak pada nasabah merasa dirugikan, dan kami juga bertujuan menjaga

citra asuransi syariah yang terkenal dengan konsep transparan”.⁴ Apa yang disampaikan oleh pimpinan PT.ATK Pekanbaru tersebut senada dengan pernyataan salah seorang peserta Takafulink Salam, Pak Prihatmoko yang menyatakan “Saya tertarik dengan asuransi syariah terutama Takaful, karena dalam memberikan penjelasan masalah biaya-biaya dan sistem pengelolaan dananya, mereka jelaskan secara transparan. Walaupun saya merasa ketika dijelaskan tersebut ada beberapa biaya yang akan dipotong nantinya, namun saya tidak merasa dirugikan karena mereka telah menjelaskan apa adanya, tidak ada yang ditutup-tutupi.”⁵

Tabel IV.3
Tanggapan Nasabah Apakah Sebelum Menandatangani Perjanjian Telah Memahami Isinya

NO	Alternatif Jawaban	Frekuensi	%
1	Ya	24	92,30
2	Tidak	-	
3	Tidak Tahu	2	7,70
Jumlah		26	100%

Sumber: Data olahan angket

Dari tabel IV.3 di atas dapat diketahui bahwa dari 26 responden, 24 orang atau 92,30% menjawab bahwa mereka telah memahami isi perjanjian sebelum mereka menandatanganinya, sedangkan 2 orang lainnya atau 7,70% menjawab tidak tahu.

⁴*Ibid.*

⁵Prihatmoko, Peserta Takafulink Salam, *Wawancara*, Pekanbaru, 11 September 2012

Hal ini menunjukkan bahwa sebelum menjadi peserta Takafulink Salam, calon peserta sudah paham mengenai segala ketentuan dan resiko investasi yang ada. Sesuai dengan pernyataan Satya salah seorang peserta Takafulink Salam ia menyatakan bahwa “Ya, saya menyadari bahwa produk yang saya ambil ini adalah produk yang nilai investasinya bisa turun naik, dan saya siap akan hal itu”.⁶

Tabel IV.4
Tanggapan Nasabah Terhadap Kenyamanan Pelayanan yang Diberikan oleh PT. ATK Pekanbaru

NO	Alternatif Jawaban	Frekuensi	%
1	Ya	19	73,07
2	Tidak	-	-
3	Biasa Saja	7	26,93
Jumlah		26	100%

Sumber: Data olahan angket

Dari tabel IV.4 di atas dapat diketahui bahwa dari 26 responden, 19 orang di antaranya atau 73,07% responden menyatakan bahwa mereka merasa nyaman dengan pelayanan yang diberikan oleh PT.ATK Pekanbaru, sedangkan 7 orang atau 26,93% lainnya menjawab biasa saja. Hal ini menunjukkan bahwa dari segi pelayanan terhadap nasabah, PT.ATK sudah cukup bagus. Hal ini senada dengan pernyataan Bu Rahmi salah seorang peserta Takafulink Salam yang mengatakan bahwa, selama menjadi peserta

⁶Satya, Peserta Takafulink Salam, *wawancara*, Pekanbaru, 14 september 2012

Takafulink Salam mulai dari pertama ia akan masuk sampai saat ini pelayanan yang diberikan oleh PT.ATK sangat memudahkannya, bahkan bila ia hendak melakukan penarikan dana tidak perlu datang ke kantor PT.ATK, melainkan cukup menghubungi pihak PT.ATK via telepon, selanjutnya petugas PT.ATK akan membantu prosesnya.⁷

Dalam hal pelayanan PT.ATK memang berusaha memberikan yang terbaik kepada setiap nasabahnya, sebagaimana yang diungkapkan oleh Bu Husnita, beliau mengatakan “Sebenarnya untuk prosedur penarikan dana, nasabah yang bersangkutan harus datang ke kantor untuk mengajukan permohonan penarikan dana, disertai dengan fotokopi polis dan fotokopi KTP, baru selanjutnya pihak administrasi kantor memprosesnya. Namun karena kita ingin maksimal dalam pelayanan dan supaya lebih dekat dengan nasabah, untuk proses penarikan dana biasanya kita bantu. Yaitu kalau nasabah minta tolong diantarkan permohonannya ke kantor dan kita ada waktu, ya dengan senang hati kita bantu. Karena bagi saya nasabah saya ya urusan saya. Dan saya juga ingat hadis yang mengatakan barang siapa yang memudahkan urusan orang lain, maka Allah akan memudahkan urusannya. Jadi, dengan saya membantu nasabah, semoga Allah juga memudahkan urusan saya yang lainnya”.⁸

⁷Rahmi, Peserta Takafulink Salam, *Wawancara*, 12 September 2012

⁸Husnita, Takaful Agency Director, *Wawancara*, 15 September 2012

Tabel IV.5
Pengetahuan Nasabah Tentang Manfaat yang Didapat dari Takafulink Salam

NO	Alternatif Jawaban	Frekuensi	%
1	Tahu	25	96,15
2	Kurang Tahu	1	3,85
3	Tidak Tahu	-	-
Jumlah		26	100%

Sumber: Data olahan angket

Dari tabel IV.5 di atas dapat diketahui bahwa dari 26 responden, 25 orang atau 96,15% orang menjawab tahu tentang manfaat apa saja yang akan mereka peroleh dengan masuk sebagai peserta Takafulink Salam, dan hanya 1 orang atau 3,15% yang menjawab tidak tahu.

Untuk mengetahui manfaat apa saja yang akan didapat oleh peserta Takafulink Salam, penulis mewawancarai Bu Nila, salah seorang Takaful Agency Director (TAD) PT.ATK. Berikut keterangan yang diberikan oleh Bu Nila terkait tentang manfaat yang akan didapat peserta Takafulink Salam:

Manfaat Takafulink Salam pada awalnya hanya terbagi dua yaitu:

1. Manfaat hidup yaitu akan dibayarkan dana investasi sebesar nilai aktiva bersih sesuai dengan jumlah nilai unit yang dimiliki peserta.

2. Manfaat meninggal yaitu jika peserta meninggal dunia dalam masa asuransi, maka ahli waris akan menerima manfaat takaful dan dana investasi

Selain dua manfaat yang telah disebutkan tadi peserta juga dapat memilih/ mengambil manfaat tambahan yang ia kehendaki, di antaranya yaitu:

1. *Personal Accident (PA)* yaitu dana santunan yang akan diberikan kepada peserta apabila ia mengalami kecelakaan yang mengakibatkan kerusakan pada anggota tubuh.
2. *Total Permanent Disability (TPD)* yaitu dana santunan yang akan diberikan kepada peserta yang mengalami kehilangan fungsi atau kehilangan bagian anggota tubuh yang disebabkan karena sakit atau kecelakaan dan mengakibatkan peserta tidak akan pernah dapat melakukan suatu pekerjaan atau memegang suatu jabatan atau profesi apapun untuk memperoleh suatu penghasilan dari pekerjaan, profesi atau jabatan tersebut, baik pada permulaan diderita ataupun setelah itu.
3. Dana santunan harian rawat inap (*Hospital Rider*) yaitu dana santunan yang akan diberikan kepada peserta selama peserta menjalani rawat inap di Rumah Sakit.
4. Dana santunan 49 penyakit kritis (*Critical Illness*) yaitu dana santunan yang akan diberikan kepada peserta apabila peserta dalam periode akad menderita penyakit kritis. Penyakit-penyakit kritis yang dimaksud adalah serangan jantung pertama, stroke, operasi jantung koroner, operasi

penggantian katup jantung, kanker, gagal ginjal, kelumpuhan, *multiple sclerosis*, transplantasi organ vital tubuh, penyakit alzheimer, koma, penyakit parkinson, terminal *Illness*, penyakit paru-paru kronis, penyakit hati kronis, penyakit motor neuron, *muscular dystrophy*, anemia aplastis, operasi pembuluh aorta, hepatitis fulminant, pulmonary arterial hypertension primer, meningitis bakteri, tumor otak jinak, radang otak, luka bakar, poliomyelitis, trauma kepala serius, apallic syndrome, penyakit jantung koroner lain yang serius, angioplastasi dan penatalaksanaan invasi lainnya untuk penyakit jantung koroner, lupus eritematosus sistemik, HIV yang didapat melalui transfusi darah dan pekerjaan, tuli, bisu, kebutaan, skleroderma progresif, kista medullary, cardiomyopathy, aneurisma pembuluh darah otak yang mensyaratkan pembedahan, terputusnya akar-akar syaraf plexus brachialis, stroke yang memerlukan operasi arteri carotid, operasi scoliosis idiopatik, pankreatitis menahun yang berulang, penyakit kaki gajah yang menahun, hilangnya kemandirian hidup, kematian selaput otot atau jaringan, rheumatoid arthritis berat, colitis ulcerative berat, dan penyakit kawasaki yang mengakibatkan komplikasi pada jantung.

Tabel IV.6
Tanggapan Nasabah Terhadap Keuntungan/manfaat yang Dirasakan
Sebagai Peserta Takafulink Salam

NO	Alternatif Jawaban	Frekuensi	%
1	Ya	25	96,15
2	Tidak	-	-
3	Tidak Tahu	1	3,85
Jumlah		26	100%

Sumber: Data olahan angket

Dari tabel IV.6 di atas dapat diketahui bahwa dari 26 responden, 25 orang atau 96,15% menjawab mereka merasakan keuntungan/manfaat dengan masuk sebagai peserta Takafulink Salam, dan hanya 1 orang saja atau 3,85% menjawab tidak tahu.

Tabel IV.7
Pengetahuan Nasabah Terhadap Penggunaan Akad *Wakalah Bil Ujrah* pada
Takafulink Salam

NO	Alternatif Jawaban	Frekuensi	%
1	Tahu	19	73,07
2	Kurang Tahu	7	26,93
3	Tidak Tahu	-	-
Jumlah		26	100%

Sumber: Data olahan angket

Dari tabel IV.7 di atas dapat diketahui bahwa dari 26 responden, 19 orang atau 73,07% menjawab tahu bahwa akad yang digunakan pada produk Takafulink Salam ini adalah *wakalah bil ujah*. Sedangkan 7 orang lainnya atau 26,93% menjawab kurang tahu mengenai akad apa yang digunakan.

Tabel IV.8
Pengetahuan Nasabah Terhadap Akad *Wakalah Bil Ujah*

NO	Alternatif Jawaban	Frekuensi	%
1	Tahu	11	42,30
2	Kurang Tahu	14	53,85
3	Tidak Tahu	1	3,85
Jumlah		26	100%

Sumber: Data olahan angket

Dari tabel IV.8 di atas dapat diketahui bahwa dari 26 responden, 11 orang atau 42,30% menjawab tahu maksud dari akad *wakalah bil ujah*, sedangkan 14 orang atau 53,85% menjawab kurang tahu, dan 1 orang atau 3,85% menjawab tidak tahu.

B. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Implementasi *Wakalah Bil Ujah* pada Produk Takafulink Salam di PT.ATK

Berdasarkan hasil angket dan wawancara di atas penulis menganalisa bahwa implementasi *wakalah bil ujah* pada produk Takafulink Salam di PT.ATK adalah menggunakan dua jenis akad yaitu akad *tijari* dan *tabarru'*. Pada umumnya implementasi *wakalah bil ujah* pada produk Takafulink

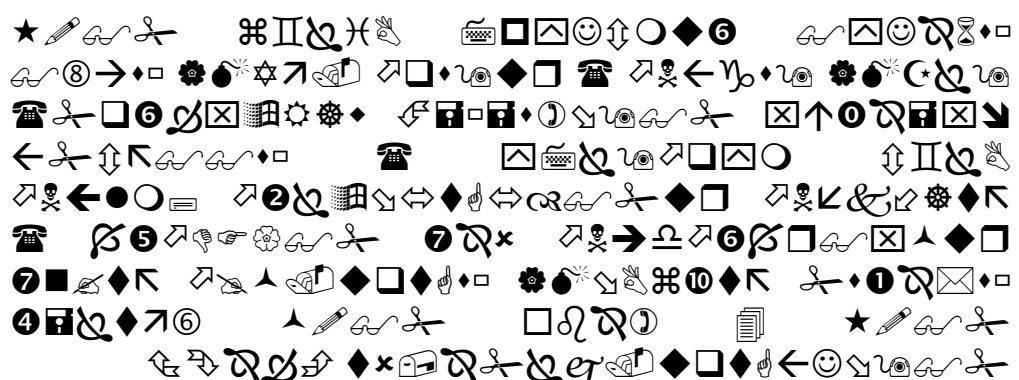
Salam ini sudah baik dan sesuai dengan konsep yang pada fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 52/DSN-MUI/III/2006 tentang akad *wakalah bil ujarah* pada asuransi syari'ah dan reasuransi syari'ah.

Pada fatwa DSN No: 52/DSN-MUI/III/2006 pada bagian kedua tentang ketentuan hukum pada poin ketiga disebutkan bahwa *wakalah bil ujarah* dapat diterapkan pada produk yang mengandung unsur tabungan (*saving*) maupun unsur *tabarru'* (*non saving*). Untuk itu perusahaan asuransi yang ingin menggunakan akad *wakalah bil ujarah* dapat menerapkannya pada produk dengan unsur tabungan ataupun tanpa unsur tabungan. Sebagaimana diketahui di PT.ATK akad *wakalah bil ujarah* digunakan pada produk Takafulink Salam yang mana produk ini merupakan produk yang mengandung unsur tabungan, sebagaimana yang tertera pada brosur produk Takafulink Salam yang menyebutkan “Sebagian kontribusi yang disetorkan akan dialokasikan untuk tujuan investasi yang menggunakan mekanisme satuan unit, dimana harga satuannya disebut sebagai nilai unit”.

Mengenai ketentuan dan objek akad *wakalah bil ujarah* pada Produk Takafulink Salam, penulis menilai hal ini juga telah sesuai dengan fatwa DSN No: 52/DSN-MUI/III/2006, yang mana pada produk ini yang dijadikan sebagai objek *wakalah bil ujarah* yaitu meliputi kegiatan pengelolaan dana investasi, pengelolaan dana *tabarru'*, kegiatan administrasi, klaim, seleksi resiko, serta pemasaran, yang mana semua kegiatan ini juga tercantum pada fatwa DSN No: 52/DSN-MUI/III/2006 tentang ketentuan akad. Menurut penulis, cara pengambilan biaya-biaya (*ujrah*) yang ditetapkan PT.ATK pada

produk Takafulink Salam ini telah sesuai dengan konsep Ekonomi Islam, yang mana pengambilan *ujrah* tersebut ada yang dilakukan di awal seperti biaya *loading* (biaya yang digunakan untuk proses investasi awal), dan ada yang diambil di akhir seperti biaya administrasi bulanan, kedua cara pengambilan *ujrah* ini, baik di awal ataupun di akhir dibolehkan dalam Islam, dengan syarat telah disepakati sebelumnya.

Dari segi pelayanan penulis menilai, pelayanan yang diberikan PT.ATK kepada nasabahnya sudah cukup bagus, sebagaimana yang juga tergambar dari hasil angket pada Tabel IV.4. Dalam Islam kita diperintahkan untuk bermurah hati, simpatik, sopan, dan bersahabat dalam melakukan bisnis. Al Qur'an telah memerintahkan dengan perintah yang sangat ekspresif agar kaum muslimin bersifat simpatik, lembut dan sapaan yang baik dan sopan manakala ia berbicara dengan orang lain. Hal tersebut sesuai dengan firman Allah SWT dalam QS. Ali-Imran (3) : 159 yang berbunyi:



Artinya: “Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu Berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. karena itu ma'afkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka, dan bermusyawarahlah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian

apabila kamu telah membulatkan tekad, Maka bertawakkallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepada-Nya.” (QS. Ali-Imran (3) : 159)

Walaupun pada umumnya penulis menilai bahwa implementasi *wakalah bil ujah* pada produk Takafulink Salam ini sudah cukup baik namun, dalam proses terbentuknya akad antara perusahaan dan calon nasabah penulis menilai adanya unsur *jahalah* (ketidaktahuan). Hal ini dapat terlihat dari hasil angket yang penulis sebar ke nasabah mengenai pengetahuan mereka terhadap penggunaan akad *wakalah bil ujah* pada produk Takafulink Salam (Tabel IV.7), ternyata dari 26 orang responden, ada 7 responden yang menyatakan kurang tahu bahwa akad yang digunakan adalah akad *wakalah bil ujah*. Selain itu, jawaban dari pertanyaan yang penulis ajukan ke pada responden mengenai maksud dari akad *wakalah bil ujah* (Tabel IV.8), dari 26 responden ada 11 orang yang menyatakan kurang tahu maksud dari akad *wakalah bil ujah* dan 1 orang menyatakan tidak tahu. Dari hasil yang didapat ini tentunya tergambar kurangnya ilmu dari salah satu pihak yang berakad, yaitu nasabah Takafulink Salam. Dalam Islam kondisi seperti ini disebut *jahalah* yaitu melakukan sesuatu tanpa ilmu.

Sebagaimana yang telah penulis paparkan pada bab sebelumnya bahwa *jahalah* dalam sebuah akad ada tiga yaitu *jahalah tammah* (*jahalah* sempurna yang menyebabkan persengketaan), *jahalah yasirah* (*jahalah* ringan yang tidak menyebabkan persengketaan), dan *jahalah mutawasshitah* (yaitu *jahalah* antara *tammah* dan *yasirah*). Kondisi peserta Takafulink Salam yang tidak tahu maksud dan tujuan dari *wakalah bil ujah* tersebut penulis

menilai termasuk kepada *jahalah yasirah* karena ketidaktahuan peserta akan *wakalah bil ujah* tersebut tidak sampai menimbulkan persengketaan. Hal ini berdasarkan wawancara yang penulis lakukan dengan pihak PT.ATK yang menyatakan bahwa, “Selama ini tidak ada peserta yang komplain dengan diterapkannya akad *wakalah bil ujah* ini, karena pada umumnya peserta yang ingin mengambil produk Takafulink Salam ini adalah mereka yang telah memahami dan sadar bahwa nilai investasi mereka nantinya akan naik-turun, di awal kami juga mengatakan pada calon peserta bahwa PT.ATK adalah sebagai wakil dari peserta dalam hal mengelola dana, serta bertugas dan berupaya mengelola dana mereka dengan sebaik-baiknya, sedangkan resiko investasi memang ditanggung peserta, karena yang memilih jenis investasi adalah peserta dan PT.ATK hanya mengelola dengan mendapatkan *fee* (*ujrah*) dari tugasnya mengelola dana. Mengenai maksud *wakalah bil ujah* itu sendiri sebagian memang ada nasabah yang paham dan sebagian lagi tidak. Namun demikian, mereka mengerti tentang ketentuan dari produk Takafulink Salam ini”.⁹ Pernyataan dari PT.ATK ini senada dengan yang diungkapkan oleh Pak Faizil salah seorang peserta Takafulink Salam yang mengatakan, “Ya, saya tahu bahwa dana yang akan saya investasikan ini nantinya akan dikelola oleh PT.ATK, dan mereka juga telah menjelaskan dan juga sebagaimana tertulis pada brosur yang saya dapatkan bahwa resiko investasi akan saya tanggung, namun demikian saya tidak terlalu khawatir

⁹Nila Fitria, Takaful Agency Director, *Wawancara*, Pekanbaru, 12 September 2012

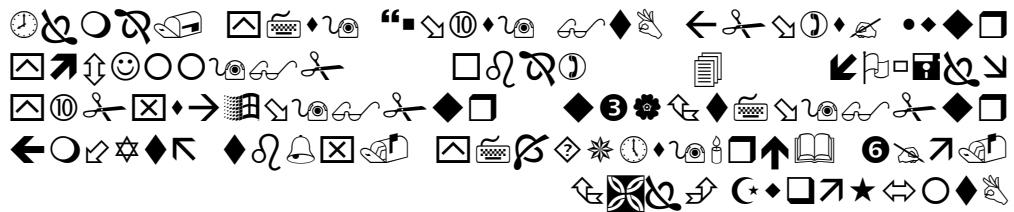
karena PT.ATK juga memberikan keleluasaan kepada saya bila saya ingin mengadakan pengalihan dana ataupun penarikan dana.”¹⁰

Melihat dari hasil wawancara, angket dan apa yang penulis nilai di lapangan, ketidaktahuan sebagian peserta terhadap *wakalah bil ujah* ini memang tidak sampai menimbulkan persengketaan antara PT.ATK dan peserta Takafulink Salam, karena seperti yang tergambar dari hasil angket penulis (Tabel IV.3) mengenai pertanyaan apakah sebelum menandatangani perjanjian, calon peserta memahami isinya, dari 26 responden sebanyak 24 menjawab “ya” dan 2 orang menjawab “tidak tahu”. Untuk peserta yang menjawab “tidak tahu” mengajukan pertanyaan langsung kepada mereka. Dari hasil wawancara yang penulis lakukan terhadap dua peserta ini, penulis mendapatkan bahwasanya alasan mereka mengatakan “tidak tahu” adalah karena memang mereka tidak terlalu memahami secara detail mengenai isi perjanjian yang tercantum dalam formulir, tapi mereka secara umum tahu mengenai manfaat dan ketentuan dari produk Takafulink Salam tersebut.

Berdasarkan penjelasan di atas penulis menyimpulkan bahwa implementasi *wakalah bil ujah* pada produk Takafulink Salam di PT.ATK secara umum sudah baik, walaupun dalam pelaksanaannya masih ada unsur *jahalah* (ketidaktahuan) dari peserta Takafulink Salam mengenai maksud akad *wakalah bil ujah*, namun kondisi seperti ini tidak sampai menjadikan akad tersebut batal, karena *jahalah* di sini termasuk *jahalah yasirah* (*jahalah* ringan yang tidak menimbulkan persengketaan). Walaupun demikian

¹⁰ Faizil Idrus, Peserta Takafulink Salam, Wawancara, Pekanbaru, 13 September 2012

hendaknya setiap muslim yang ingin melakukan perjanjian/ bermu'amalah hendaklah memiliki ilmu akan apa yang akan dilakukannya. Sebagaimana firman Allah:



Artinya: “Dan janganlah kamu mengikuti apa yang kamu tidak mempunyai pengetahuan tentangnya. Sesungguhnya pendengaran, penglihatan dan hati, semuanya itu akan diminta pertanggungan jawabannya” (Q.S Al-Isra’:36)

Oleh karena itu, menurut penulis perlu sering diadakannya pelatihan ataupun seminar yang bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih jelas kepada masyarakat mengenai konsep asuransi syariah dan akad-akad yang digunakan. Agar ke depannya setiap masyarakat yang bermuamalah secara Islami mengerti mulai dari istilah sampai konsep akad yang mereka lakukan. Karena istilah-istilah Islam juga penting untuk diketahui dan digunakan, karena merupakan salah satu syiar Islam. Ketidaktahuan yang sedikit juga tidak bisa dibiarkan begitu saja, karena bisa berakibat pada ketidaktahuan-ketodaktahuan selanjutnya. Oleh karena itu, penting bagi setiap orang untuk memiliki ilmu dalam setiap perbuatan yang ia lakukan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari pembahasan pada bab sebelumnya maka dapat dirumuskan kesimpulan sebagai berikut:

1. Implementasi *wakalah bil ujah* pada produk Takafulink Salam di PT.Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru telah sesuai dengan konsep *wakalah bil ujah* pada fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 52/DSN-MUI/III/2006 tentang akad *wakalah bil ujah* pada asuransi syari'ah dan reasuransi syari'ah. Namun, dalam proses terjadinya akad antara peserta Takafulink Salam dengan PT.Asuransi Takaful Keluarga Pekanbaru terdapat unsur ketidaktahuan (*jahalah*), yang mana dalam hal ini ada sebagian peserta yang kurang tahu maksud dan tujuan dari akad *wakalah bil ujah* pada produk Takafulink Salam di PT.Asuransi Keluarga Pekanbaru.
2. Menurut Ekonomi Islam implementasi *wakalah bil ujah* pada produk Takafulink Salam di PT.Asuransi Takaful Pekanbaru, dalam hal ketidaktahuan peserta mengenai maksud akad *wakalah bil ujah* hukumnya dimaafkan karena ketidaktahuan peserta tersebut pada dasarnya bukan dalam hal ketidaktahuan mengenai ketentuan perjanjian, namun terletak pada ketidaktahuan karena istilah *wakalah bil ujah* adalah hal yang baru bagi mereka. Dan ketidaktahuan sebagian peserta

ini ke dalam *jahalah yasirah* (*jahalah* ringan yang tidak menimbulkan persengketaan). *Jahalah yasirah* ini dalam Islam hukumnya dimaafkan.

B. Saran

1. Bagi praktisi Ekonomi Islam yang dalam hal khususnya PT.Asuransi Takaful Keluarga hendaknya harus memperkenalkan dan menjelaskan kepada masyarakat mengenai konsep Ekonomi Islam yang digunakan dalam akad pada suatu produk, agar ke depan istilah-istilah Ekonomi Islam lebih dikenal, tidak hanya dalam hal implementasinya saja, melainkan juga konsep dasarnya. Sehingga Ekonomi Islam semakin kokoh dan diakui keberadaannya.
2. Bagi masyarakat umum khususnya kita sebagai umat Islam, hendaknya berusaha memperkaya diri dengan ilmu, agar apapun yang kita lakukan adalah berdasarkan ilmu dan pemahaman yang kita miliki, bukan hanya sekedar ikut-ikutan.

DAFTAR PUSTAKA

- ‘Abdul ‘Azhim bin Badawi al-Khalafi. *Al-Wajiz* (penerjemah Ma’ruf Abdul Jalil). Cet. Ke-5. Jakarta: Pustaka as-Sunnah. 2008
- Abdullah Amrin, *Meraih Berkah Melalui Asuransi Syariah*. Cet.Ke-1 . Jakarta:PT.Elex Media Komputindo.2011
- Abdul Aziz, *Manajemen Investasi Syariah*, , Cet.Ke-1, Jakarta: ALFABETA, 2010
- Abdul Rahman Ghazaly,*et.al*, *Fiqh Muamalat*, Cet.Ke-1, Ed.Pertama, Jakarta: Kencana,2010
- Abi Abdillah Muhammad Ibn Yazid, Sunan Ibn Majjah, Beirut : Dar Al Fikr, 2000
- Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, Cet.Ke-1, Jakarta: Sinar Grafika Offset,2010
- Al-Jaziri, *Fiqh ala mazahab al-Arbaah*, Juz.3, Maktaba syamilah : tt
- Al-Syaukani, *Nail al-Authar*, Jilid 4, Kairo: Dar al-Hadis,2000
- Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Ed.Pertama, Cet. Ke-2. Jakarta:Kencana,2010
- Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, Bandung: Sygma Publishing,2011
- Ensikolopedi Hukum Islam, *Ed.*Abdul Aziz Dahlan,*et.al.*, Alih bahasa Ahmad Thib Raya.,*et.al.*,Jilid 1, Jakarta: PT.Ichtiar Baru Van Hoeve,2000
- Ensikolopedi Hukum Islam, *Ed.*Abdul Aziz Dahlan,*et.al.*, Alih bahasa Ahmad Thib Raya.,*et.al.*, Jilid 6, Jakarta: PT.Ichtiar Baru Van Hoeve,2000
- Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum, *Buku Panduan Akademik (Bimbingan Penyusunan Skripsi)*, Pekanbaru, 2011
- Fatwa Dewan Syariah Nasional No.21/DSN-MUI/X/2001 tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah
- Fatwa Dewan Syariah Nasional No.52/DSN-MUI/III/2006 Tentang Akad Wakalah bil Ujrah pada Asuransi Syariah dan Reasuransi Syariah
- Helmi Karim, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1997

Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Cet.Ke-1, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2002

Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Ed.Kedua, Cet. Ke-4. Jakarta:EKONISIA,2007

<http://agenasuransiku.wordpress.com/2009/07/13/sejarah-asuransi-syariah/>

http://myrayhan.blogspot.com/2012/01/cacat-cacat-akad-uyub-al-aqdi_19.html

<http://viewislam.wordpress.com/2009/04/16/konsep-akad-wakalah-dalam-fiqh-muamalah/>

Huzaimah Tahido Yanggo, *Masail Fiqhiyah Kajian Islam Kontemporer*, Ed.Revisi, Cet.Ke-1, (Bandung: Angkasa, 2005)

Ibnu Hajar al asqalani, *Fathu Bari*, Juz 12, Ed.Revisi, Beirut: Darul Ma'rifah,1379

Jami'u Shahih Bukhari, jilid 3, Cet.Ke-1, Kairo :Darrus Syu'ub, 1987

Khoiril Anwar. *Asuransi Syariah Halal & Mashlahat*. Cet. Ke-1. Solo: Tiga Serangkai. 2007

M.Ali Hasan, *Masail Fiqhiyah*, Ed.Revisi, Cet.ke-4, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada,2003

Muhaimin Iqbal, *Asuransi Umum Syariah dan Pratik*, Jakarta : Gema Insani,2006

Muhammad Ibn Ismail al Bukhari, *Shahih Bukhari*, jilid 1, Bairut: Darul Fikr, 1995

Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life and General) Konsep dan Sistem Operasional*, Jakarta: Gema Insani, 2004

Nurul Huda dan Muhammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, Jakarta: Kencana, 2010

Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Jilid 3, alih bahasa Asep Sobari,et.al, (Jakarta: Al-I'tishom,2008

Warkum Sumitro, *Asas-asas perbankan Islam dan Lembaga-lembaga terkait (BMUI & Takaful)*, cet. Ke-1, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada,1996

Wirdyaningsih,dkk. *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, Jakarta: Kencana Prenanada Media,2005